

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تازه‌واردها با صندوق‌های سرمایه‌گذاری، پای ثابت بورس می‌شوند

صفر تا صد صندوق‌های
سرمایه‌گذاری

امروز با توجه به حجم موجود سرمایه در اختیار سرمایه‌گذاران، گزینه‌های مختلفی مانند بانک، مسکن، ارز، طلا و بازار سرمایه برای سرمایه‌گذاری پیش‌روی فعالان بازار وجود دارد. در این میان، سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه وابسته به نظر سرمایه‌گذار است...

۵

پایان سلطه دلار بر اقتصاد جهان نزدیک است؟

شورش علیه دلار

تلاش‌های زیادی در سطح جهان برای حذف یا جایگزینی دلار انجام شده است اما نتیجه‌بخش بودن آن نیازمند پشتوانه اقتصادی بوده و تنها حمایت و توافقنامه‌های سیاسی کافی به نظر نمی‌رسد. به گزارش ایران، صاحب‌نظران تمایل دارند تا در چارچوب علم اقتصاد پدیده‌های اقتصادی را مستقل از سیاست، فرهنگ و به طور کل سایر بخش‌های جامعه در نظر بگیرند و برای آن شأن و استقلال خاصی قائل هستند. اما، واقعیت این است که به ندرت بتوان مصداقی برای این دیدگاه پیدا کرد. در عمل، هرآنچه اقتصادی است به شدت با سیاست و فرهنگ درهم تنیده است. برای مثال، دلار به عنوان مهم‌ترین ارز جهانی، در کنار کمک به مبادلات اقتصادی به ابزاری برای فشار سیاسی بر سایر جوامع نیز تبدیل شده، طوری که دولت آمریکا کشورهای زیادی را به بهانه‌های مختلف تحریم کرده است. تنها ابزار برای اعمال و نظارت بر این تحریم‌ها هم دلار است. بسیاری از صاحب‌نظران، تحلیلگران و مسئولان....

۴

گزارش مجمع جهانی اقتصاد از شاخص رقابت‌پذیری جهانی در سال ۲۰۱۹

جایگاه ۹۹ ایران در رقابت‌پذیری

۲

مدیریت و کسب‌وکار



سامسونگ سوددهی فراتر از حد انتظار را برای فصل سوم ۲۰۱۹ اعلام کرد

- ۳ پیش‌نیاز ضروری برای رشد در چهارمین انقلاب صنعتی
- راهکار بهینه بازاربایی محتوا برای مدیران استارت‌آپی
- تصمیم‌گیری آهسته، راهکار ابتدایی آمادگی رهبران جدید
- ویژگی‌های یک محتوای خوب چیست؟
- تکنیک‌های یافتن تصاویر رایگان تبلیغاتی
- تبلیغات اخلاق‌مدار و شاهکار نایک در این زمینه

۸ تا ۱۶

چه کسانی به حذف یارانه نقدی اعتراض کرده‌اند؟

گام به گام با حذف یارانه‌بگیران



جهانگیری: از شرایط سخت تحریم عبور کرده‌ایم

در مراسم روز جهانی استاندارد چه گذشت؟

قرار می‌گیرند که دست به اقدامات خشونت‌آمیزی زده و جمهوری اسلامی ایران نخواهد توانست که جشن چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی را مشاهده کند.

جهانگیری با تأکید بر اینکه خوشبختانه با ایستادگی مردم و پیگیری مدیران کشور توانسته‌ایم از دوران سخت عبور کنیم، خاطر نشان کرد: گزارش‌ها و آمار و ارقام نشان می‌دهد که امروز اقتصاد کشور هم به سمت رشد مثبت حرکت می‌کند و هم قادر به ایجاد اشتغال است ضمن آنکه گام‌هایی نیز برای کنترل نرخ تورم برداشته شده و بورس کالا به عنوان یک شاخص مهم اقتصادی از امید مردم به آینده اقتصاد کشور خبر می‌دهد و شاخص بورس جهش‌ها و رشدهای بزرگی را تجربه کرده است. این دستاوردها به معنای آن است که فعالان اقتصادی کشور و به خصوص بخش خصوصی وطن‌دوست و متدین، پای کشور و نظام ایستاده‌اند و به عنوان سربازان خط مقدم این جنگ اقتصادی عملکرد شایسته و مناسبی داشته‌اند.

به گفته وی، البته پیام و خواسته فعالان اقتصادی این است که هرچه بتوانیم فضای بین‌المللی حاکم بر اقتصاد کشور را از تشنج به سمت ثبات ببریم اتفاقات بهتری در اقتصاد کشور رخ خواهد داد. معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه باید بتوانیم مسائل منطقه‌ای را که از حساسیت بسیار بزرگی برخوردار است حل و فصل کنیم، تصریح کرد: امروز منطقه حساس و مهم خلیج‌فارس و خاورمیانه با مسائل جدی روبه‌رو است و جهان درگیر مسائلی شده است که یک لحظه غفلت از آنها می‌تواند به اتفاقات بسیار خطرناکی منجر شود.

جهانگیری با بیان اینکه همانطور که بارها نشان داده‌ایم اهل گفت‌وگو و تعامل هستیم، گفت: مسئولین سیاسی کشور باید با تدبیر و دقت مسائل منطقه را تحت کنترل و نظارت داشته باشند تا هم اتفاقی در سطح منطقه نیفتد و هم فشارهایی که در سطح بین‌الملل بر اقتصاد کشور وارد شده کاهش یابد. رسیدن به جایگاه امروز و دستیابی به این دستاوردها حاصل تلاش صنعتگران، فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان کشور است که سال‌ها از طریق تحقیق و توسعه و ارتباط با دانشگاه‌ها و بازارهای بین‌المللی به آن دست یافته‌اند و نتیجه آن این شده که صادرات غیرنفتی کشور می‌توانست امروز به حدود ۱۷۰ الی ۸۰ میلیارد دلار برسد و اگر فضای بین‌المللی ناشی از تحریم‌های ظالمانه علیه ایران نبود، تعداد تولیدکنندگان فعال در عرصه صادرات بیش از تعداد صادرکنندگان فعلی بود.

گزارش جهانگیری از صادرات و واردات سال ۹۸

معاون اول رئیس‌جمهور در ادامه سخنانش به آخرین آمارهای صادرات و واردات کشور در نیمه نخست امسال اشاره کرد و گفت: در همین شرایط تحریم براساس گزارش وزیر امور اقتصادی و دارایی، میزان صادرات غیرنفتی شش ماهه کشور ۲۰ میلیارد دلار بوده است و حجم بزرگی از تولیدات کشور نظیر پتروشیمی، فولاد، صنایع غذایی و سایر تولیدات در بازارهای بین‌المللی حتی در شرایط تحریم عرضه شده است و این در حالی است که زمانی فقط کالاهایی نظیر فرش و پسته در سبد صادراتی ایران بود اما امروز با رشد تولیدات صنعتی کشور، تنوع سبد صادراتی بسیار

فرصت امروز: از سال ۱۹۷۰، چهاردهم اکتبر برابر با ۲۲ مهر به نام روز جهانی استاندارد تعیین و نام‌گذاری شده است. امسال اما چند روز زودتر آیین روز جهانی استاندارد در ایران برگزار شد. این مراسم پیروز با حضور اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور و نیره پیروزبخت رئیس سازمان ملی استاندارد در سالن اجلاس سران برگزار شد و در پایان از واحدهای نمونه ملی در زمینه رعایت استاندارد با اهدای لوح تقدیر و تندیس علامت استاندارد ایران قدردانی شد.

معاون اول رئیس‌جمهور در این مراسم به کارکرد سازمان ملی استاندارد اشاره کرد و گفت: حذف وظایف سازمان‌هایی نظیر سازمان ملی استاندارد، سازمان حفاظت محیط زیست و سازمان بهره‌وری که عملکرد آنها بسا اعتماد و اطمینان مردم نسبت به تولیدات و خدمات در داخل و خارج از کشور ارتباط دارد، وسوسه‌ای خطرناک است و فعالیت اینگونه سازمان‌ها به هیچ عنوان نباید از صحنه کنار گذاشته شود.

جهانگیری ادامه داد: برخی تصور می‌کنند که در دوران تحریم که با محدودیت مواجه هستیم نباید به این‌گونه سازمان‌ها که به نوعی احساس می‌شود وظیفه آنها ایجاد محدودیت است، توجه کنیم و باید آنها را از صحنه کنار بگذاریم. آنها معتقدند که فعالیت سازمان حفاظت محیط زیست و سازمان ملی استاندارد مختص دورانی است که فضایی آرام بر کشور حاکم است و امروز که تحت فشار و تحریم‌های ظالمانه قرار داریم نباید به این‌گونه سازمان‌ها توجه کنیم، اما فعالان اقتصادی نباید اجازه دهند که چنین ززمه‌ای در کشور به راه بیفتد.

به گفته جهانگیری، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی کشور مسیر ی طولانی را طی کرده‌اند و طی سال‌ها کار و تلاش به جایگاه امروزی خود دست یافته‌اند به گونه‌ای که تولیدات بسیاری از واحدهای اقتصادی و صنعتی کشور امروز از اعتبار جهانی برخوردار هستند و به برند بین‌المللی تبدیل شده‌اند که نباید اجازه دهند عدم توجه به استانداردهای لازم، منجر به پایمال شدن این دستاوردها شود.

بخش خصوصی پای کشور ایستاده است

معاون اول رئیس‌جمهور سپس با قدردانی از تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی کشور که در شرایط خطیر و سخت اقتصادی فعلی مشغول فعالیت هستند، گفت: با روحیه و آمیدی که در تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی کشور سراغ دارم، این دوران سخت به خوبی پشت سر گذاشته خواهد شد. گزارش‌ها و آمارهایی که از سوی سازمان‌های رسمی کشور منتشر می‌شود نشان می‌دهد که با وجود تحریم‌های شدید آمریکا و به تعبیر خودشان جنگ اقتصادی که علیه ملت ایران به راه انداخته‌اند، شرایط اقتصادی کشور به سمت بهبودی حرکت می‌کند. هم شاخص‌های کلان اقتصادی کشور نوید بهبودی می‌دهد و هم گزارش‌های دریافتی از بنگاه‌های اقتصادی بیانگر این است که وضعیت اقتصاد کشور به سمت بهترشدن در حرکت است. البته این به معنای نبود مشکلات و موانع پیش روی بنگاه‌های اقتصادی نیست، اما باید به این نکته توجه داشته باشیم که آمریکایی‌ها تصور می‌کردند با اعمال تحریم‌ها و فشارها، اقتصاد کشور دچار فروپاشی می‌شود و مردم در شرایطی

محصولات، بالا رفتن مسئولیت‌پذیری واحدهای تولیدی و امکان عرضه محصولات ایرانی در بازارهای بین‌المللی تأکید کرد و گفت: این موضوعات مهم محقق نخواهد شد مگر آنکه در بخش رونق تولید به موضوع و نقش استاندارد توجه ویژه صورت گیرد. رئیس سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه تغییراتی در عرصه ملی و بین‌المللی در فرآیندها و تصمیم‌گیری‌ها اتفاق افتاده، افزود: امسال در مجمع عمومی سازمان ملی استاندارد بیشترین تمرکز بر این بود که استانداردها به تأمین نیازهای جهانی بپردازند و اولویت‌ها هم بر همین اساس تعیین شد. او به نقش استاندارد در رونق تولید اشاره کرد و ادامه داد: اولین نقش استاندارد در رونق تولید، کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری تولید است، به این صورت که باعث کاهش ضایعات و خطای تولید می‌شود.

پیروزبخت، دیگر نقش استاندارد را قابلیت انطباق بهتر محصولات با مقررات فنی دانست و گفت: این‌گونه اعتماد مشتری به سلامتی و ایمنی محصول و مسئولیت‌پذیری واحدهای تولید در برابر کالا افزایش می‌یابد. همچنین محصولات ایرانی در بازارهای جهانی سریع‌تر مورد پذیرش قرار می‌گیرند.

او سپس گزارشی از فعالیت‌های سازمان ملی استاندارد ارائه کرد و گفت: در دولت یازدهم و دوازدهم قوانین متعددی در مجلس تصویب شد، مانند قانون تقویت نظام استاندارد، قانون عضویت ایران در ایسکا، قانون عضویت ایران در اسمیک، قانون عضویت ایران در موسسه اندازه‌شناسی کشورهای آسیا - اقیانوسیه و...

تدوین ۲۳ هزار و ۵۰۰ استاندارد در ایران

پیروزبخت با اشاره به مصوبات جدید هیات وزیران در حوزه استاندارد نیز گفت: طی یک سال اخیر مصوباتی که از سوی هیات وزیران به سازمان ملی استاندارد ابلاغ شده است، مأموریت‌های جدیدی را برای این سازمان تعریف کرده که از جمله آن تدوین استانداردهای ملی رمراز و حوزه اینترنت اشیا و دستگاه‌های مسیریاب است.

رئیس سازمان ملی استاندارد، تعداد کل واحدهای فعال تولیدی تحت پوشش به عنوان استاندارد را ۲۵ هزار و ۶۰۰ مورد عنوان کرد و افزود: تعداد پروانه‌های استاندارد اجباری ۲۸ هزار و ۲۰۰ مورد و معاینه فنی موتورخانه دستگاه‌های اجرایی ۲ هزار مورد بوده است. به گفته وی، تاکنون ۲۳ هزار و ۵۰۰ استاندارد در ایران تدوین شده که حدود ۱۴ هزار و ۸۰۰ مورد آن در سال‌های اخیر بوده است.

پیروزبخت با اشاره به تشکیل ستاد مقابله با تحریم‌ها در داخل سازمان، خاطرنشان کرد: ۲۱ گواهی انطباق برای محصولات دانش‌بنیان صادر شده است. در این سال از بین ۱۶۳ کشور جهان توانسته‌ایم در جایگاه ۲۱ در سازمان بین‌المللی دست یابیم و طی شش سال حدود ۱۰ رتبه ارتقا داشتیم.

همچنین در ادامه این مراسم، دبیرکل موسسه استاندارد و اندازه‌شناسی کشورهای اسلامی با تأکید بر اینکه استانداردها جهان را در جهت بهترشدن تغییر می‌دهند، از سازمان ملی استاندارد ایران به خاطر مشارکت فعالانه و تلاش وافر در راستای فعالیت‌های این موسسه قدردانی کرد.

گسترده شده است.

جهانگیری همچنین به آمارهای واردات کشور در شش ماهه نخست سال اشاره کرد و افزود: در بخش واردات نیز همین‌گونه بوده است و میزان واردات شش ماهه کشور حدود ۲۱ الی ۲۲ میلیارد دلار بوده است و می‌توان گفت که تراز تجاری کشور بدون احتساب نفت تراز متعادل است و این یعنی ایران امروز به نقطه‌ای رسیده است که صادرات و واردات آن به جز نفت در وضعیت تعادل قرار دارد و اگر محدودیت‌های ناشی از تحریم نبود، تراز تجاری کشور بسیار مثبت‌تر از وضعیت فعلی بود.

او با اشاره به اینکه ممکن است تأمین برخی کالاها و قطعات موردنیاز در شرایط تحریم، سخت و دشوار باشد، اما به عنوان معاون اول رئیس‌جمهور و مسئول ستاد مقابله با تحریم اعلام می‌کنم که هیچ تولیدکننده‌ای در کشور وجود ندارد که نتوانسته باشد نیازهای خود را از بازارهای بین‌المللی تأمین کند. البته ممکن است این کار قدری دشوار و با سختی همراه بوده باشد اما محدودیت‌ها مانع از تأمین قطعات موردنیاز نشده است.

معاون اول رئیس‌جمهور به زودگذر بودن شرایط تحریم اشاره کرد و افزود: این شرایط طولانی‌مدت نیست و زودگذر خواهد بود و نباید اجازه دهیم که مسیر رو به رشد و در حال توسعه کشور دچار آسیب شود و فعالیت واحدهای تولیدی کشور که امروز از جایگاه خوبی برخوردارند و تولیدات آنها مطابق استانداردهای بین‌المللی هست متوقف شود.

وی با تأکید بر اینکه محیط زیست به معنای سلامت مردم است و در مسیر حفظ سلامت جامعه هیچ خط قرمزی وجود ندارد، گفت: اگر قرار باشد یک واحد تولیدی به دلیل آسیب‌رساندن به سلامت مردم متوقف شود، اشکالی ندارد چراکه اصل سلامت مردم است. جهانگیری با بیان اینکه بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی استانداردهایی بالاتر و فراتر از استانداردهای سازمان محیط زیست و سازمان ملی استاندارد را رعایت می‌کنند، بر لزوم استمرار و حراست از این روند تأکید کرد و گفت: تولید کالای باکیفیت و با قیمت مناسب در دوران تحریم ضروری‌تر از شرایط عادی است.

معاون اول رئیس‌جمهور در بخش پایانی سخنان خود از رئیس سازمان ملی استاندارد و دست‌اندرکاران این سازمان به خاطر اقدامات انجام‌شده و دستاوردهای حاصله قدردانی کرد و گفت: این سازمان، استانداردهای بسیار خوبی را در سال‌های اخیر تدوین کرده است و در اختیار واحدهای تولیدی قرار داده و در بخش بین‌الملل نیز عملکرد بسیار مطلوبی داشته و رتبه سازمان در بخش بین‌الملل افتخار‌آفرین است.

تدوین استانداردهای ملی رمرازها در دستور کار

نیره پیروزبخت، رئیس سازمان ملی استاندارد نیز در این مراسم به ارائه گزارشی از اقدامات صورت‌گرفته و تدوین استانداردهای مختلف در دولت تدبیر و امید پرداخت و گفت: طی یک سال اخیر مصوباتی که از سوی هیات وزیران به سازمان ملی استاندارد ابلاغ شده است، مأموریت‌های جدیدی را برای این سازمان تعریف کرده که از جمله آن، تدوین استانداردهای ملی رمراز و حوزه اینترنت اشیا و دستگاه‌های مسیریاب است.

پیروزبخت بر اهمیت اعتماد مشتری به سلامت و ایمنی

به پنهان سقوط ۱۰ پله‌ای ایران در گزارش رقابت‌پذیری ۲۰۱۹

ناکام در رقابت‌پذیری

وضعیت رقابت شدید در اقتصاد جهانی و توجه کشورها به توسعه برمبنای توانایی‌ها و زیرساخت‌ها و در نهایت بهبود وضعیت اقتصادی از طریق توسعه اقتصادی هدف تمامی کشورها از برنامه‌ریزی‌های استراتژیک و تدوین سیاست‌های اقتصادی است که شناخت آن برای فعالان بازار سرمایه در تحلیل آنها از این بازار و اقتصاد کشور ضروری است. رسیدن به این هدف نیازمند برنامه‌ریزی استراتژیک منسجم و تعهد به اجرای آن است. همه ساله موسسات بین‌المللی مانند بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول، سازمان توسعه صنعتی ملل متحد و... گزارش‌هایی از وضعیت کشورهای مختلف براساس معیارهایی متفاوت برای ایجاد تصویری از ویژگی‌های کشورها و نقش و جایگاه آنها در جهان ارائه می‌کنند.

یکی از مزایای مهم این گزارش‌ها با توجه به اینکه عموماً رتبه‌بندی و مقایسه آماری کشورها را ارائه می‌کنند، سنجش میزان اثربخشی برنامه‌ریزی‌های کلان صورت گرفته طی چند سال متمادی است. همچنین این گزارش‌ها اغلب منابع اطلاعاتی معتبری برای سرمایه‌گذاران و ناظران هستند و سایر گزارش‌ها نیز گاهی براساس آنها تنظیم می‌شوند. با توجه به اهمیت این گزارش‌ها و اثرگذاری آنها بر تصمیم‌گیری‌های اقتصادی و مالی به‌خصوص سرمایه‌گذاری، نگاهی گذرا به گزارش رقابت‌پذیری و فلسفه آن خواهیم داشت.

رقابت‌پذیری، سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی

یکی از عوامل موثر بر توسعه اقتصادی سرمایه‌گذاری خارجی است. با توجه به کافی نبودن منابع و امکانات داخلی، کشورها عموماً به دنبال جذب سرمایه خارجی، انتقال تکنولوژی و... از کشورهای خارجی هستند. از سوی دیگر سرمایه‌گذاران خارجی و شرکت‌های چندملیتی به سرمایه‌گذاری در مناطق مستعد و دارای مزیت متمایل شده‌اند. مهم‌ترین نتایج حاصل از پژوهش‌ها بر این مطلب دلالت می‌کنند که اثر ورود سرمایه بر رشد اقتصادی در طول زمان در حال افزایش است و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اثرگذارترین نقش را روی رشد اقتصادی کشورها دارد که با توجه به عوامل ایجادکننده آن، از چشم‌انداز باثبات‌تری جهت استفاده در برنلمه‌ریزی‌های اقتصاد کلان برخوردار است. در یک پژوهش داخلی جهت شناسایی تعیین‌کننده‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ایران طی دوره ۱۳۸۲-۱۳۳۸ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تابع عواملی از قبیل نرخ بازگشت سرمایه، درجه آزادی تجارت، زیرساخت‌ها، رشد اقتصادی، سسرمایه‌گذاری داخلی، منابع طبیعی، سرمایه انسانی، تورم، نرخ ارز، بدهی خارجی، وضع مالی دولت، مالیات، اندازه بازار، حقوق سیاسی و نسبت مخارج دولت به تولید ناخالص داخلی است.

با توجه به نتایج پژوهش‌های توان به اثربخشی و تاثیر سرمایه‌گذاری خارجی روی بازارهای مالی اشاره کرد. هرچند بتوان بسترسازی شرایط بهتری برای جذب بیشتر سرمایه‌گذاری خارجی انجام داد اثرات مثبت بیشتری بر اقتصاد کشورهای میزبان خواهد داشت. نتایج پژوهش‌ها نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری خارجی اثر مستقیم و مثبتی بر شاخص بازار سرمایه داشته و با افزایش آن شاخص بازار نیز افزایش می‌یابد که افزایش ورود سرمایه‌گذاری خارجی به بازار سهام خود بیانگر اقتصادپویا و خوب کشورهای میزبان است که توانسته با بسترسازی مناسب سسرمایه‌های خارجی را جذب کند و هرچه بازار سرمایه کشورها از بازدهی مناسبی برخوردار باشند با جذب سرمایه‌های خارجی و داخلی و سوق دادن آنها به سمت تولید به شکوفایی اقتصاد کشورهای میزبان کمک شایانی می‌کنند. بررسی گزارش مجمع جهانی اقتصاد از این دیدگاه که رتبه و جایگاه کشورها در این گزارش می‌تواند به جذب سرمایه‌گذاری خارجی بیشتر در کشور منجر شود و اثرات آن در بورس و بازار سرمایه مشخص شود اهمیت دارد.

مفهوم رقابت‌پذیری در سه سطح بنگاه، صنعت و کشور تحلیل می‌شود. رقابت‌پذیری ملت‌ها می‌تواند به‌عنوان جایگاه آن کشور در بازارهای بین‌المللی در مقایسه با وضعیت و جایگاه کشورهای دیگر که در همان مرحله از توسعه اقتصادی هستند در نظر گرفته شود. واژه رقابت‌پذیری از مطالعات و تحقیقات زیادی ناشی می‌شود که یکی از مهم‌ترین آنها مدل العباس رقابتی مایکل پورتر در کتاب مزیت رقابتی ملت‌های اوست. سوال اصلی او در تحقیقش این بود که چرا در رقابت بین‌المللی بعضی ملت‌ها موفق می‌شوند در حالی که بعضی دیگر شکست می‌خورند، سپس او به توضیح مراحل توسعه اقتصادی و توسعه رقابتی اقتصادهای ملی می‌پردازد و بیان می‌کند که موفقیت ملت‌ها باید خلق شود و به اثر نمی‌رسد.

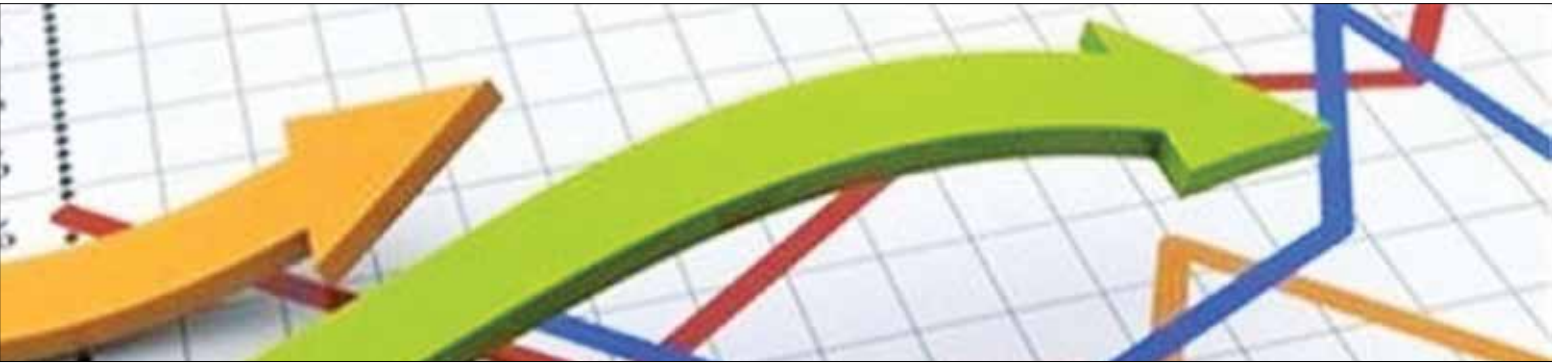
دو رتبه‌بندی معروف از رقابت‌پذیری کشورها هر ساله منتشر می‌شود. گزارش Global Competitiveness Report که توسط مجمع جهانی اقتصاد (WEF) منتشر می‌شود و به اندازه‌گیری رقابت‌پذیری کشورها می‌پردازد و از سال ۲۰۰۵ به شکل جدید منتشر می‌شود و گزارش World Competitive Yearbook که توسط موسسه بین‌المللی مدیریت توسعه (IMD) از سال ۱۹۸۹ منتشر می‌شود. این دو گزارش به دلیل ارائه چارچوبی برای تحلیل بلقبت‌های رقابتی که مبنای توسعه اقتصادی به شمار می‌رود، شهرت زیادی به‌دست آورده‌اند. هرچند این گزارش‌ها شهرت زیادی دارند اما عده‌ای از اقتصاددانان انتقادهایی نیز به این گزارش‌ها وارد کرده‌اند. به‌طور مثال، برخی می‌گویند که شاخص‌های رقابت‌پذیری WEF بسیار گسترده هستند و متدولوژی آنها دچار ایراد است و اندازه‌گیری‌های شاخص‌های کیفی مبهم هستند. برخی نیز معتقدند که وزن‌های تخصیص داده‌شده ذهنی هستند و همچنین رتبه‌بندی کشورها در مراحل مختلف توسعه برمبنای قضاوت شخصی و غیرعقلایی است.

تحول شاخص رقابت‌پذیری جهانی

در دنیای امروز در کنار بهره‌مندی از نهاده‌ها و زیرساخت‌های مناسب و کافی برای توسعه اقتصادی باید از فرصت‌های دیگری بهره گرفت و آن امکان رقابت‌پذیری بهتر است. اقتصاد در چنین عصری اقتضای می‌کند که جایک، انسان محور و نوآور باشد. البته تأکید بر فناوری‌ای جدید و نوآورانه به معنای غفلت از ابعاد سرمایه‌های انسانی نیست. شاخص رقابت‌پذیری جهانی، میزان پیچیدگی اقتصاد کشورها، موانع توسعه اقتصادی و نقاط ضعف و قوت اقتصادی هر کشور را در قالب ۱۲ رکن نشان می‌دهد. این شاخص، ابزاری کامل و همه‌جانبه جهت سنجش ارکان رقابت‌پذیری ملی در اقتصاد خرد و کلان کشورها فراهم می‌کند که هر یک از مؤلفه‌های آن با پرداختن به جنبه‌ای از رقابت‌پذیری، این مفهوم گسترده را قابل بررسی می‌سازند. از سال ۲۰۰۵ تاکنون، مجمع جهانی اقتصاد با تعریف شاخص رقابت‌پذیری جهانی، تحلیل خود از رقابت‌پذیری کشورها را بر مبنای مؤلفه‌های این شاخص قرار داده است. در سال ۲۰۱۸ (۱۳۹۷) مجمع با تغییر این شاخص به شاخص رقابت‌پذیری جهانی ۴، آن را به معیاری پویاتر تبدیل کرده است که مقتضیات انقلاب صنعتی چهارم را در سنجش رقابت‌پذیری محیط کسب‌وکار کشورها در نظر می‌گیرد، زیرا مؤلفه‌های تعیین‌کننده بهره‌وری در عصر انقلاب صنعتی چهارم متفاوت از قبل هستند.

گزارش مجمع جهانی اقتصاد از شاخص رقابت‌پذیری جهانی در سال ۲۰۱۹

جایگاه ۹۹ایران در رقابت‌پذیری



با یک پله افت و دانمارک با کسب رتبه مشابه سال پیش به ترتیب به‌عنوان نهمین و دهمین اقتصادهای رقابت‌پذیر دنیا پایان می‌یابد.

از میان ۱۴۱ کشور حاضر در گزارش رقابت‌پذیری جهانی ۲۰۱۹، کشورهای ماداگاسکار (۱۲۲)، ونزوئلا (۱۳۳)، موریتانی (۱۳۴)، بروندی (۱۳۵)، آنگولا (۱۳۶)، موزامبیک (۱۳۷)، هائیتی (۱۳۸)، جمهوری دموکراتیک کنگو (۱۳۹)، یمن (۱۴۰) و چاد (۱۴۱) با قرار گرفتن در ۱۰ رتبه آخر جدول رتبه‌بندی، کمترین رقابت‌پذیری اقتصادی را نشان می‌دهند.

وضعیت کشورهای خاورمیانه در رقابت‌پذیری

ایران هم با کسب رتبه ۹۹ در میان کشورهای هم‌منطقه خود تنها قبل از تاجیکستان (رتبه ۱۰۴)، پاکستان (رتبه ۱۱۰) و یمن (رتبه ۱۴۰) قرار می‌گیرد و باقی کشورهای منطقه همگی رتبه‌های بهتری را نسبت به ایران به دست آورده‌اند. به عبارت دیگر، اسرائیل (رتبه ۲۰)، امارات متحده عربی (رتبه ۲۵)، قطر (رتبه ۲۹)، عربستان سعودی (رتبه ۳۶)، بحرین (رتبه ۴۵)، کویت (رتبه ۴۶)، عمان (رتبه ۵۳)، قزاقستان (رتبه ۵۵)، آذربایجان (رتبه ۵۸)، ترکیه (رتبه ۶۱)، ارمنستان (رتبه ۶۹)، اردن (رتبه ۷۰)، گرجستان (رتبه ۷۴)، لبنان (رتبه ۸۸)، مصر (رتبه ۹۳) و جمهوری قرقیزستان (رتبه ۹۶) رقابت‌پذیرتر از ایران ارزیابی شده‌اند.

به‌طور کلی، می‌توان گفت در مقایسه با سال ۲۰۱۸، کشورهای بیشتری از خاورمیانه در رقابت‌پذیری از ایران پیشی گرفته‌اند. همچنین ایران با ۱۰ پله تنزل، بیشترین کاهش رقابت‌پذیری را در میان کشورهای منطقه منا داشته است. پس از ایران نیز لبنان و گرجستان هر یک با ۸ پله تنزل و عمان با ۶ پله تنزل، بیشترین تضعیف رقابت‌پذیری را تجربه کرده‌اند. همچنین آذربایجان با ۱۱ پله صعود، کویت با ۸ پله، بحرین با ۵ پله، قزاقستان با ۴ پله و عربستان سعودی و اردن هر یک با ۳ پله صعود، بیشترین پیشرفت را در رقابت‌پذیری سال ۲۰۱۹ در خاورمیانه به خود اختصاص داده‌اند.

اقتصاد کلان (۱۳۴)، بازار محصول (۱۳۳)، بازار نیروی کار (۱۴۰)، نظام مالی (۱۲۳)، اندازه بازار (۲۱) و پویایی کسب‌وکار (۱۳۲)، هشت حوزه‌ای هستند که با کاهش امتیاز رقابت‌پذیری، وضعیت بدتری را نسبت به گزارش سال ۲۰۱۸ نشان می‌دهند. بهترین رتبه ایران در گزارش امسال مجمع جهانی اقتصاد در حوزه اندازه بازار است و بدترین وضعیت را بازار نیروی کار دارد که تنها یک رتبه با آخرین کشور جهان فاصله دارد. با توجه به بی‌ثباتی‌های سال گذشته در فضای کلان اقتصاد ایران به‌ویژه در حوزه ارزی و به دنبال آن، افزایش تورم، اقتصاد کلان از دیگر حوزه‌هایی است که وضعیت وخیمی را در گزارش امسال تجربه می‌کند.

پیرو این بی‌ثباتی‌ها، بازار محصول نیز وضعیت بدتری را نسبت به گزارش سال ۲۰۱۸ تجربه کرده است. در این میان، افزایش اثر مخرب مالیات‌ها و یارانه‌ها، به‌ویژه یارانه‌های ارزی که در مورد برخی کالاها پرداخت شده است، نقش مخربی در تضعیف رقابت داخلی در گزارش امسال ایفا کرده است.

رقابت‌پذیرترین اقتصادهای جهان

سنگاپور، آمریکا، هنگ‌کنگ، هلند، سوئیس، ژاپن، آلمان، سوئد، انگلستان و دانمارک به ترتیب رقابت‌پذیرترین کشورهای جهان در سال ۲۰۱۹ هستند. ایالات‌متحده آمریکا که سال گذشته عنوان رقابت‌پذیرترین کشور دنیا را در کارنامه داشت، صدرنشینی‌اش را در گزارش امسال از دست داده و به رقیب سال گذشته خود یعنی سنگاپور واگذار کرده است. هنگ‌کنگ هم از رتبه هفتم سال گذشته به رتبه سوم صعود کرده و هلند نیز با صعود دو پله‌ای در رتبه چهارم جهان ایستاده است.

از سوی دیگر، سوئیس و ژاپن هر کدام با یک پله تنزل نسبت به سال گذشته، به ترتیب در رتبه‌های پنجم و و ششم جای گرفته‌اند. آلمان هم با ۴ پله تنزل، جایگاه هفتم را به خود اختصاص داده و سوئد نیز با یک پله پیشرفت، رتبه هشتم جهان را کسب کرده است، اما فهرست ۱۰ کشور رقابت‌پذیر دنیا با دو کشور انگلستان

وزارت صمت بررسی کرد

تنگنای رقابت‌پذیری در اقتصاد ایران

* زیرساخت‌های گسترده و کارا اهمیت بسزایی در تضمین عملکرد موثر اقتصاد دارد. وجود شبکه‌های ارتباطی گسترده و قوی با فراهم‌کردن زمینه‌های لازم جهت انتقال سریع اطلاعات، ضمن کمک به تضمین برقراری ارتباط موثر میان کسب و کارهای مختلف با افزایش آگاهی فعالان اقتصادی از اطلاعات موردنیاز جهت اتخاذ تصمیم بر کارایی اقتصادی می‌افزاید. کیفیت عمومی زیرساخت‌ها، کیفیت جاده‌ها، کیفیت زیرساخت‌های ریلی، کیفیت زیرساخت‌های بنادر، کیفیت ناوگان هوایی، زیرساخت برق و مخابرات در این خصوص بسیار حائز اهمیت است.
* پایداری فضای کلان اقتصادی برای توسعه کسب و کار حائز اهمیت بوده و لازمه تداوم رشد پایدار در کشورهاست. در این خصوص توان بودجه دولت، درصد تغییر سالانه تورم، بدهی دولت و رتبه‌بندی اعتباری دولت باید محل برنامه‌ریزی قرار گیرد.
* در شاخص بهداشت و آموزش ابتدایی موضوعاتی مانند سلامتی و آموزش پایه کارگران و کارمندان ارتباط مستقیمی با افزایش کارایی و بالطبع بهره‌وری آنها در تولید و انجام وظایف محوله و در نهایت کاهش هزینه‌ها دارد.

* در توجه به شاخص آموزش عالی و حرفه‌ای، کیفیت آموزش در سطوح عالی در کنار کمیت آن حائز اهمیت است. کمیت آموزش شامل متغیرهای نرخ ثبت نام در مقطع متوسطه و نرخ ثبت نام در تحصیلات عالی است. کیفیت آموزش شامل متغیرهای کیفیت سیستم‌های آموزشی، کیفیت آموزش علوم و ریاضیات، سطح کیفی دانشکده‌های مدیریت و بازرگانی و دسترسی به اینترنت در مدارس است. آموزش حرفه‌ای شامل متغیرهای دسترسی به خدمات آموزشی تخصصی در کشور و رواج آموزش حین خدمت کارکنان است.

* بهترین مبادلات در بازارهایی با حداقل موانع کسب و کار و مداخلات دولت صورت می‌گیرد. در شاخص کارایی بازار کالا، رقابت داخلی شامل متغیرهای شدت رقابت، وجود بنگاه‌های مسلط، اثربخشی سیاست‌های ضدانحصار، میزان و اثر وضع مالیات، نرخ مالیات کل، تعداد و مراحل لازم جهت شروع فعالیت و هزینه‌های سیاست‌گذاری در حوزه کشاورزی است. رقابت خارجی شامل متغیرهای وجود موانع تجاری، تعرفه‌های تجاری، رواج مالکیت خارجی، اثر قوانین بر سرمایه‌گذاری خارجی، بار هزینه‌های مراحل گمرکی و واردات است. کیفیت شرایط تقاضا شامل درجه مشتری‌مداری و میزان آگاهی و پیچیدگی نیازهای خریداران است.
* بازار کار باید از انعطاف‌پذیری کافی برای انتقال کارگر از یک فعالیت اقتصادی به فعالیت دیگر در حداقل هزینه و تعدیل شرایط با نوسانات دستمزد برخوردار باشد. بازارهای کارا باید متضمن ارتباط شفاف میان انگیزه کارگران و استفاده بهینه از استعدادهای موجود (اصل برابری زنان و مردان در محیط‌های کسب و کار) باشد. در شاخص کارایی بازار کار، انعطاف‌پذیری شامل متغیرهای همکاری در روابط کارگر-کارفرما، انعطاف‌پذیری در تعیین دستمزد، سهولت استخدام و اخراج، هزینه اخراج کارگران اضافی (هفته‌های پرداخت حقوق) است و استفاده بهینه

کارنامه ایران در شاخص رقابت‌پذیری نشان می‌دهد مهم‌ترین چالش در انجام فعالیت اقتصادی، «محدودیت دسترسی به منابع مالی»، «تورم»، «بورورکراسی دولتی»، «ناپایداری سیاستی» و «فساد» هستند؛ این عصاره گزارشی است که ابتدای امسال، وزارت صمت درباره چگونگی بهبود شاخص‌های رقابت‌پذیری در اقتصاد ایران منتشر کرد و در آن، ۱۲ الزام برای ارتقای شاخص رقابت‌پذیری را گوشزد کرده است.

رقابت‌پذیری معیاری کلیدی برای ارزیابی درجه موفقیت کشورها در عرصه‌های رقابتی، سیاسی، اقتصادی و تجاری است و بهبود آن مستلزم افزایش کیفیت محصول در چرخه تولید و کاهش قیمت تمام‌شده آن است، شاخص رقابت‌پذیری از مهم‌ترین شاخص‌های ارزیابی این موضوع است که در قالب سه محور کلی شامل «الزامات بنیادین»، «عوامل تقویت‌کننده کارایی» و «عوامل موثر بر نوآوری و پیچیدگی» و ۱۲ زیرشاخص مشتمل بر «نهاده‌ها»، «زیرساخت‌ها»، «ثبات محیط کلان اقتصادی»، «بهداشت و آموزش ابتدایی»، «آموزش عالی و حرفه‌ای»، «کارایی بازار کالا»، «کارایی بازار کار»، «توسعه بازار مالی»، «آمادگی تکنولوژیکی»، «اندازه بازار»، «پیچیدگی کسب‌وکار» و «نوآوری» مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. بررسی‌ها نشان می‌دهد برای تحقق رونق تولید که به‌عنوان محور اصلی فعالیت سیاست‌گذاران در سال ۹۸ برگزیده شده، باید در شاخص‌های بین‌المللی از عملکرد نسبتاً مطلوبی برخوردار بود. در همین راستا، دفتر امور اقتصادی و سیاست‌های تجاری وزارت صمت، معدن و تجارت در گزارشی چگونگی بهبود شاخص‌های رقابت‌پذیری را به‌عنوان پیش‌نیاز رونق تولید بررسی کرده و ۱۲ الزام برای ارتقای این شاخص بین‌المللی را ارائه داده است.

ارزیابی‌ها نشان می‌دهد طی دوره ۲۰۱۳ الی ۲۰۱۷، شاخص رقابت‌پذیری ایران ۱۳ پله ارتقا یافت که مهم‌ترین عامل آن، بهبود وضعیت زیرشاخص محیط کلان اقتصادی (از رتبه ۱۰۰ به رتبه ۴۴) بوده است. بدترین رتبه در این بازه زمانی نیز مربوط به سال ۲۰۱۴ بوده که از بدترشدن وضعیت زیرشاخص نهاده‌ا (از رتبه ۸۳ به رتبه ۱۰۸) ناشی شده است، اما طی سال‌های بعد از آن، با اصلاحات دولت در زمینه کاهش مقررات دست و پاگیر و افزایش کارآمدی چارچوب مقررات، جایگاه این شاخص بهبود یافته است، اما ۱۲ الزامی که وزارت صمت، آنها را در ارتقای جایگاه رقابت‌پذیری در اقتصاد ایران مهم می‌داند، چیست؟

* کیفیت نهاده‌ها از مهم‌ترین موضوعات مرتبط با رقابت‌پذیری و رشد است که با اثرگذاری بر تصمیمات سرمایه‌گذاری و سازماندهی تولید، نقش بسزایی در روش‌های توزیع منافع در جوامع و پذیرش هزینه راهبردها و سیاست‌های توسعه‌ای ایفا می‌کند. حقوق مالکیت دارایی‌های فیزیکی و مالی، حقوق مالکیت فکری، اعتماد عمومی به سیاست‌گذاران، دست و پاگیر بودن مقررات دولتی، کارآمدی چارچوب قانونی در پیگرد حقوقی تصمیمات دولت، شفافیت در سیاست‌گذاری دولت، خدمات دولت در بهبود عملکرد کسب‌وکارها، قوی بودن استانداردهای مربوط به حسابرسی و تهیه گزارش‌های مالی، نظارت سهامداران و هیات مدیره بر مدیریت شرکت و... از مهم‌ترین موضوعات این حوزه است.

یادداشت

دریافت آسان وام مسکن از شدت رکود کم می‌کند

مهدی سلطان‌محمدی
 کارشناس بازار مسکن

بازار مسکن به یک رکود طولانی و عمیق فرو می‌رود.این رکود از سمت تقاضا ایجاد شده است. افزایش قیمت مسکن در دو سال گذشته فراتر از توان خانواده‌های ایرانی است. کاهش حجم معاملات در چند ماه گذشته هم هشدار می‌داد که بازار مسکن با مشکل رو به رو شده است. از آغاز تابستان روند افت قیمت مسکن آغاز شد و در پایتخت، مسکن تا ۶درصد کاهش قیمت را تجربه کرد و حتی در بعضی مناطق تهران مثل منطقه یک، افت قیمت به ۱۵درصد رسید.این شواهد ادامه رکود را نشان می‌دهد و این رکود از نظر سیاست‌گذار نگران‌کننده است. بخش بزرگی از نیروی کار در بخش مسکن و ساخت و ساز فعالیت می‌کنند و بخش عمده‌ای از فعالیت صنایع وابسته به حجم کار ساخت و ساز در کشور است.

اگر ساخت و ساز ضعیف شود، تولید هم به دنبال آن تحت تاثیر قرار می‌گیرد. در چنین شرایطی سیاست‌گذار دغدغه فعال کردن بخش تقاضا را دارد. مهم‌ترین اهرم برای این کار، علاوه بر نرخ بهره که دولت در تلاش برای کاهش آن است، میزان اعتبارات است. اعتبارات با دو روش تسهیل دسترسی مردم یا افزایش میزان آن مورد توجه سیاست‌گذار قرار می‌گیرد.

افزایش سن بنای قابل خرید از محل تسهیلات از ۲۵ سال به ۳۰ سال، در دسته سیاست‌های تسهیل اعتبارات قرار می‌گیرد. با اجرایی‌شدن این سیاست متقاضیان بیشتری می‌توانند از تسهیلات استفاده کنند به ویژه که نرخ اوراق مسکن کاهش یافته بود و این مسئله جذابیت خرید این اوراق را بیشتر می‌کند. نسبت وام به قیمت مسکن در دو سال گذشته کاهش یافته بود و خریداران مسکن به دریافت وام از محل اوراق علاقه و رغبتی نشان نمی‌دادند. این سیاست می‌تواند تقاضا برای وام مسکن را تقویت کند و به ورود تقاضای جدید در بازار بینجامد.

با این حال نمی‌توان گفت این سیاست تأثیری مشهود در بازار خواهد داشت. این مجموعه سیاست‌هاست که جهت بازار را تعیین می‌کند. زمانی که مجموعه‌ای از سیاست‌های متفاوت اما هماهنگ با هم اجرا شود، طرف تقاضا تحریک می‌شود. سیاست‌هایی از این دست می‌تواند از شدت رکود کم کند، اما مانع رکود یا مبدل آن به رونق نیست. برای کمتر آزاردهنده‌بودن دوره رکود اما گریزی از اجرای سیاست‌هایی از این دست نیست.

اجاره ساعتی و روزانه مسکن، ممنوع است

پدیده اجاره ساعتی مسکن در پایتخت

نایبرئیس اتحادیه املاک با اشاره به رواج اجاره ساعتی و روزانه مسکن در کشور به خصوص تهران، گفت مشخص است وقتی سانی عکس یک فرد به خصوصی را گذاشته که به خیابان نگاه می‌کند و زیر آن نوشته خانه ساعتی، چه قصدی از اجاره این نوع خانه دارد.

حسام عقبايي در گفت‌وگو با تسنيم و در واكنش به گسترش پدیده اجاره ساعتی و روزانه واحدهای مسکونی، ادامه داد: این موضوع حدود چهار، پنج سالی است که به خصوص در شهر تهران باب شده است. البته سابقه اجاره روزانه مسکن در پیش از انقلاب را داشته‌ایم. شهرهای زیارتی یا شهرهای واقع در استان‌های شمالی که زائران یا مسافران برای یک روز اقامت، چنین خانه‌هایی را اجاره می‌کنند.

به گفته عقبايي، یکی از گپ‌های موجود در این حوزه آن است که باید صاحبان خانه‌هایی که به صورت روزانه اجاره داده می‌شود، از پلیس اماکن عمومی، سازمان ایرانگردی و جهانگردی و ... مجوزهای لازم برای داشتن استانداردهای لازم را دریافت کنند.

نایبرئیس اول اتحادیه مشاوران املاک با تأکید بر اینکه هیچ‌کس حق ندارد خانه‌ای را به صورت ساعتی اجاره بدهد، تصریح کرد: اجاره‌دادن ساعتی و روزانه واحدهای مسکونی توسط مشاوران املاک ممنوع است و آنها نمی‌توانند قرارداد واحد اجاره‌ای را برای کمتر از یکسال تنظیم و ثبت کنند.

عقبایی به استثناهایی در این رابطه اشاره کرد و گفت: در برخی موارد ممکن است فردی جهت شرکت در کلاس‌های کنکور، درمان و... خانه‌ای اجاره‌ای را برای چند ماه بخواهد که در این صورت ایرادی ندارد مشاور املاک قرارداد شش ماهه‌ای را برای این ملک تنظیم کند. این شون دیگر در خانه‌هایی که به صورت ساعتی یا روزانه اجاره داده می‌شوند توجه به اینکه مالک آن خود را به پلیس اماکن برای اخذ مجوزها معرفی نکرده، ممکن است کارهای غیرقانونی و مفسدہ‌برانگیزی انجام شود.

او با اشاره به اینکه اجاره دادن این قبیل خانه‌ها هم برای مالکان و هم برای مشاوران املاک ممنوع است، گفت: باید به این نکته نیز اشاره شود که اجاره ساعتی یا روزانه ملک یک مشکل تلقی می‌شود مانند ندادن، متلنداری و... هیچ ایرادی ندارد که یک فردی برای چند ساعت در جایی استراحت کند البته در صورت داشتن مجوزهای لازم از سوی سازمان‌های ذی‌ربط. در واقع محلی که می‌خواهند در آن استراحت کنند باید شناسنامه‌دار و قانونی باشد.

نایبرئیس اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه قتل، جنایت، خفت‌گیری و ... از مواردی است که در خانه‌های بدون مجوز ممکن است روی دهد، افزود: صلاحیت این قبیل افراد باید توسط سازمان‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط بررسی شود و پس از آن برای مسافرخانه یا پانسیون، پروانه کسب صادر شود. ضمن اینکه اینها باید مالیات پرداخت کنند. به طور کلی باید مشخص شود چه کسی وارد این مکان‌ها شده و چه کسی خارج می‌شود.

عقبایی در پایان با بیان اینکه اجاره خانه‌ها به صورت ساعتی یا روزانه در سه بعد اجتماعی، فرهنگی و امنیتی بسیار مهم است، گفت: ما از وزارت ارشاد در بحث اجاره ساعتی و روزانه گلایه داریم، چون فقط سایت‌های اینترنتی در این حوزه فعال هستند و هیچ برخوردی هم با آنها نمی‌شود. قطعا کسی نمی‌تواند در یک بنگاه املاک ملکی را برای سه ساعت اجاره کند و چنین چیزی را در سطح مشاوران املاک نداریم. اما در کانال‌ها و فضاهای مجازی این نوع فعالیت‌ها را تبلیغ می‌کنند که باید وزارت ارشاد، پلیس فتا و پلیس پیشگیری به این موضوع وارد شده و به این افراد فرصت تبلیغات ندهند. هم‌زمان هم به مردم آگاهی دهند که به لحاظ اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی، امنیتی و... تبعاتی بسیاری برای آنها به همراه دارد.

چه کسانی به حذف یارانه نقدی اعتراض کرده‌اند؟

گام به گام با حذف یارانه‌بگیران



پولدارها هم به حذف یارانه اعتراض کردند

البته ستاد اجرایی تبصره ۱۴ بلافاصله در اطلاعیه‌ای اعلام کرد چنانچه تاکنون یارانه خانوار شما واریز نشده و پیامک نیز دریافت نکرده‌اید، از مراجعه به ادارات، دفاتر پیشخوان خدمات دولت و پلیس ۱۰+ خودداری کنید. در این اطلاعیه آمده است: ممکن است شما مشمول دریافت یارانه باشید، ولی به یکی از دلایل زیر یارانه به حساب سرپرست خانوار واریز نشده است؛ تغییر یا فوت سرپرست خانوار - اختلال در حساب بانکی واریز یارانه نظیر مسدودشدن و یا تغییر شماره حساب - تاخیر در انتقال یارانه به حساب سرپرست خانوار توسط بانک. بر این اساس، سرپرستان خانوارهایی که یارانه‌شان حذف شده، در صورت اعتراض و درخواست رسیدگی مجدد، دولت راهی پیش روی آنها گذاشت، به طوری که افراد بعد از دریافت پیامک می‌توانستند به پیشخوان خدمات الکترونیک دولت مراجعه کنند و تاریخ مراجعه هم در پیامک مشخص شده بود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی درباره امار اعتراض‌کنندگان به حذف یارانه نقدی گفت: «تاکنون نزدیک به ۶ هزار و ۷۰۰ اعتراض در سامانه شده است و افراد اجازه رسیدگی به وضعیت مالی خود را به ما داده‌اند و برای این منظور بیش از یک ماه زمان نیاز دارد.»

محمد شریعتمداری درباره اعتراض برخی افراد با درآمد بالا در این سامانه عنوان کرد: «اعتراضات در جامعه‌های هدفی صورت می‌گیرد که بسیار جای تعجب دارد؛ به‌گونه‌ای مدیران کل برخی دستگاه‌ها و صاحبان مشاغل آزادی همچون پیمانکاری که به طور طبیعی نباید جزو معترضین باشند، در بین معترضین وجود دارد. با پالایشی که انجام می‌دهیم، حتما این کار را انجام می‌دهیم که افراد متمکن با درآمدهای بالا مشمول دریافت یارانه نشوند.»

وزیر میرزایی، سخنگوی ستاد تبصره ۱۴ قانون بودجه ۹۸ نیز در این خصوص گفت: «تاکنون ۶۲٫۰درصد از کل خانوارهایی که مشمول حذف یارانه شده‌اند (حدود ۲۰۰ هزار خانوار) به این موضوع اعتراض کردند. خانواده‌هایی در میان حذف‌شدگان هستند که به معنای واقعی غیرنیازمند یا به تعبیر عامیانه میلیاردر تلقی می‌شوند. مثلا فردی در یکی از پاساژهای تهران بیش از ۲۰ میلیارد تومان تراکنش سالانه و حدود ۲۰۰ میلیون تومان تراکنش داشت که به حذف یارانه خود اعتراض کرده بود.»

به گفته وی، «حدود ۴۷درصد اعتراض‌هایی که صورت گرفته از این قبیل هستند؛ یکی از مباحث بسیار مهم درخصوص یارانه، تفکیک حساب‌های حقیقی از حقوقی است. جدا نبودن چنین حساب‌هایی یکی از راه‌های فرار مالیاتی بوده که مشکلات دیگری را نیز به همراه دارد.»

حذف گروه تازه‌ای از یارانه‌بگیران در راه است

مراحل بعدی حذف یارانه‌بگیران در ماه‌های آینده ادامه خواهد داشت، تا جایی که بنا به مصوبه دولت، حذف ۳ دهک درآمدی بالا از گروه یارانه‌بگیران اتفاق بیفتد. طبق اعلام سخنگوی ستاد اجرایی تبصره ۱۴ قانون بودجه، در همراه دور جدیدی از حذف یارانه بگیران اتفاق می‌افتد.

شریعتمداری ۱۳ مهر در تشریح جزئیات حذف یارانه‌بگیران گفت: «زردیک به ۱۷۰ هزار خانوار که حدود ۷۰۰ هزار نفر می‌شود را در مرحله اول در دستور حذف افراد متمکن قرار دادیم که ضریب خطایی کمتری دارد. این در شرایطی است که مجلس به دولت اختیار داده که نسبت به حذف سه دهک درآمدی بالا اقدام کند که این به لحاظ تعداد

بخشی از بار ۳.۵ هزار میلیارد تومانی هر ماهه با حذف یارانه‌بگیران از بودجه کم شد؛ این اتفاق در روزهای آخر شهریورماه امسال افتاد. دولت تا پیش از این هر ماهه ۲.۴ هزار میلیارد تومان در جیب خانوارهای ایرانی می‌گذاشت که عده‌ای از آنها، نیازی به دریافت آن نداشتند. یارانه نقدی ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی سالانه حدود ۴۲ هزار میلیارد تومان بار مالی برای دولت دارد که بر این اساس، طبق بودجه ۹۸ دولت تصمیم به حذف گام به گام یارانه‌بگیران غیرنیازمند دارد. این در شرایطی است که طبق گزارش مرکز آمار ایران، سهم یارانه نقدی از درآمد خانوار به حداقل رسیده است؛ به طوری که سهم یارانه از درآمد خانوارهای شهری از ۱۱درصد در سال ۹۰ به ۴درصد در سال ۹۷ و در خانوارهای روستایی از ۲۰درصد در سال ۹۰ به ۸درصد در سال ۹۷ کاهش یافته است. به گزارش خبرنگاران، یک محاسبه سرانگشتی نشان می‌دهد دولت تا اینجا با حذف ۷۰۰هزار نفر، نزدیک به ۳۱ میلیارد تومان در هزینه‌های خود در یک ماه صرفه‌جویی کرده است. با این حال اگر دولت اقدام به حذف یارانه‌های ۲۴ میلیون نفر کند، هر ماه رقمی بالغ بر هزار و ۶۲ میلیارد تومان صرفه‌جویی خواهد کرد. به بیان دیگر، اجرای این سیاست سبب خواهد شد تا در نیمه دوم سال دولت با صرفه‌جویی بیش از ۶ هزار و ۳۷۷ میلیارد تومانی سسال را به پایان ببرد که طبعاً می‌تواند در سال سخت ۹۸ کسری بودجه را تا حدودی تعدیل کند. از سوی دیگر، سال آینده برای دولت در شرایطی آغاز خواهد شد که ۳۰درصد هزینه کمتر برای یارانه‌های نقدی خواهد کرد که به معنای کاهش بار ۱۲ هزار و ۷۴۴ میلیارد تومانی در سال ۹۹ خواهد بود.

حذف یارانه‌های نقدی به وقت شهریور

مرحله اول حذف یارانه‌بگیران، شهریورماه امسال اتفاق افتاد که براساس آن، کمتر از ۲۰۰هزار خانواده و به عبارتی، ۷۰۰ هزار نفر جزو خانوارهای پردرآمد شناسایی شده و یارانه نقدی به حساب‌شان واریز نشد؛ این خبر در گزارش دفتر سخنگوی دولت دیده می‌شد. براساس مصوبه مجلس و آیین‌نامه‌های مربوطه، خانوارهای ایرانی طبق تمامی اطلاعات ثبتی مانند مسافرت‌های خارجی، خودروهایی که فرد دارد، نوع شغل، کارفرما بودن و تعداد پرسنل، معاملات انجام‌شده، دارایی‌های مختلف و تمامی اطلاعاتی که بر روی کدملی فرد ثبت شده، هک‌بندی شده‌اند.

براساس آخرین اطلاعات ارائه‌شده از سوی ستاد اجرایی ماده ۶ آیین‌نامه اجرایی تبصره ۱۴ قانون بودجه ۹۸ (ستاد حذف یارانه‌بگیران غیرنیازمند)، مهم‌ترین شاخصه‌های حذف یارانه نقدی خانوار عبارتند است: تعداد و ارزش خودروی اعضای خانوار، تعداد و ارزش املاک خانوار، تعداد سفرهای خارجی اعضای خانوار، شغل اعضای خانوار؛ پزشکان، مدیران دولتی، وکلا، هیأت علمی، کارفرمای حقیقی یا حقوقی، صاحبان صرافی، اصناف، فعالان کسب و کار و... مجموع حقوق و دستمزد اعضای خانوار، تعداد اعضای خانوار، استان یا منطقه محل زندگی خانوار بر مبنای مالکیت یا اجاره.

حسن میرزایی، سخنگوی ستاد اجرایی تبصره ۱۴ بودجه ۹۸ خبر داد: «اگر متوسط هزینه‌کرد ماهانه خانوار از این اعداد کمتر باشد، یارانه آنها برقرار خواهد بود. برای خانوار تک نفره ۴ میلیون تومان، دو نفره ۵ میلیون، سه نفره ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، چهار نفره ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پنج نفره ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، برای خانوارهای ۶ نفره و بیشتر هم به‌ازای هر نفر از اعضای خانوار، ۵۰۰ هزار تومان اضافه خواهد شد.»

رو شدن حساب‌های اجاره‌ای با اعتراض یارانه‌بگیران

وقتی حساب‌های اجاره‌ای لو می‌روند

نیست و مثلا برای شرکت و سازمانی که در آن کار می‌کنند انجام می‌شود؛ به گونه‌ای که آبدارچی، حسابدار و یا کارپرداز هستند و گردش حساب برای خودشان نیست.

اما میرزایی به موردی اشاره داشت که مستقیما به حساب‌های اجاره‌ای برمی‌گردد، وی گفت که برخی معترضان بعد از اعلام نتیجه تراکنش بانکی می‌گویند تراکنش انجام شده در حساب بانکی متعلق به شخص دیگری است که کارت و حساب خود را در اختیار وی قرار داده‌اند!

حساب‌های اجاره‌ای مدت‌هاست مطرح شده و در دست بررسی قرار دارد، این در حالی است که برخی افراد حساب‌های بانکی خود را در مقابل پرداخت مبلغی به طور ماهانه و یا هر نوع قرارداد دیگری به فرد یا گروهی اجاره می‌دهند. پلیس فتا بارها نسبت به این جریان هشدار داده و اعلام کرده است که برخی اقدام به اجاره دادن کارت حساب بانکی خود به افراد کلاهبردار بدون اطلاع از نیت مجرمانه آنها می‌کنند در حالی که تبعات قضایی و مسئولیت بخشی از اقدامات آنها متوجه صاحبان حساب‌های اجاره‌ای خواهد شد.

اعتراض به حذف یارانه‌ها و به دنبال آن بررسی تراکنش‌های بانکی موجب آشکار شدن برخی تخلفات بانکی و مالیاتی افراد شده است؛ این روزها صاحبان «حساب‌های اجاره‌ای» در غربالگری یارانه‌بگیران لو می‌روند.

به گزارش ایسنا، حذف‌شدگان از یارانه نقدی می‌توانند با مراجعه به دفاتر پیشخوان دولت اعتراض خود را اعلام کنند و بررسی مجدد تنها مشروط به دریافت مجوز برای چک حساب‌های بانکی است.

از زمان واریز یارانه شه‌ریورماه که حدود ۱۶۳ هزار خانوار حذف شدند تاکنون حدود ۶۳ درصد برای اعتراض مراجعه کرده‌اند و آن بخشی که تن به بررسی حساب‌های بانکی داده‌اند آمار و اطلاعات قابل توجهی را از خود بر جای گذاشته‌اند.

طبق آنچه که حسن میرزایی، سخنگوی ستاد اجرای تبصره(۱۴) قانون بودجه ۱۳۹۸ اعلام کرده است، ۴۸درصد افراد معترضی که حساب‌های بانکی آنها مورد بررسی قرار گرفته است، زیر بار تراکنش‌های مالی خود نرفته‌اند؛ به طوری که مدعی هستند تراکنش‌های حساب‌های آنها شخصی

الزام بانک‌های دولتی و اصل ۴۴ به بخشودگی سود تسهیلات مشتریان

بانک مرکزی برای بخشودگی سود تسهیلات ۱۰۰ میلیون تومان و کمتر از آن شریایی را تعیین کرده و این بخشودگی در حال حاضر تنها در برخی از بانک‌ها اجرایی شده و فعلا در تمامی بانک‌ها اجرایی نمی‌شود. به گزارش بانک مرکزی، این بانک بخشنامه‌ای را در زمینه اجرای بند «ل» تبصره ماده ۱۶ قانون بودجه سال جاری به بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری ابلاغ کرد.
براساس این بخشنامه، مشمولین بخشودگی سود تسهیلات با مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان و کمتر از آن (اصل تسهیلات) می‌توانند از زمان تصویب قانون بودجه ۹۸ فقط تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان از بخشودگی سود تسهیلات استفاده کنند و مازاد بر آن سقف قابل بخشش نیست.

پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی گزارش داده است که این بخشودگی سود در حال حاضر شامل مشتریان همه بانک‌ها نمی‌شود و همچنین مشتریان باید از دو شرط کلی برای استفاده از این بخشودگی برخوردار باشند.
شهرزاد دانشمندی مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی در این باره اظهار داشت: در رابطه با بند «ل» تبصره ۱۶ قانون بودجه امسال، تسهیلات کمتر از یک میلیارد ریال به شرطی مشمول بخشودگی سود می‌شوند که اصل تسهیلات زیر یک میلیارد ریال باشد. وی افزود: همچنین سود و اصل تسهیلات باید کمتر از یک میلیارد ریال باشد و افرادی که این دو شرط را دارند در صورتی که اصل تسهیلات را به بانک عامل پرداخت کنند سود و جرایم‌شان بخشیده می‌شود.
دانشمندی تأکید کرد: این بخشودگی در همه بانک‌ها اجرایی نمی‌شود و بانک‌های دولتی و بانک‌های مشمول اصل ۴۴ قانون اساسی ملزم به اجرای این بخشنامه شده‌اند.
بخشنامه بخشودگی سود تسهیلات زیر ۱۰۰ میلیون تومان به بانک‌های ملی، صادرات، تجارت، ملت، سپه، مسکن، کشاورزی، صنعت و معدن، توسعه صادرات، رفاه کارگران، پست بانک و توسعه تعاون ابلاغ شده است.

تنها روش ارزان‌شدن طلا معرفی شد

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران گفت عدم محاسبه مالیات بر ارزش افزوده بر اصل طلا، قیمت نهایی مصنوعات طلا را کاهش داده و قیمت طلا تا حدودی متناسب با قدرت خرید خانواده‌ها خواهد بود و از سوی دیگر قدرت رقابت طلای ایرانی در بازارهای خارجی افزایش می‌یابد.
ابراهیم محمدولی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با پیشنهاد جدید مجلس مبنی بر حذف مالیات بر ارزش افزوده بر اصل طلا و مصنوعات آن، افزود: در یک دهه اخیر که مالیات بر ارزش افزوده به اقتصاد و کسب و کار کشور وارد شد، باعث رکود برای بعضی کسب و کارها شد.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران خاطرنشان کرد: با گذر زمان و افزایش قیمت طلا، رکود بازار طلا افزایش یافت که در نهایت از حجم داد و ستد و کسب و کار بازار طلا کاسته شد.

وی یادآور شد: هر گرم طلا همراه با اجرت ساخت در شرایط فعلی در حدود ۵۰۰ هزار تومان قیمت دارد که خرید مصنوعات طلا را از توان بسیاری از افراد خارج کرده است.

محمدولی با بیان اینکه عموم خانواده‌ها در بعد نخست مصنوعات طلا را برای سرمایه‌گذاری خریداری می‌کنند، گفت: اگر مالیات بر ارزش افزوده از اصل طلا دریافت نشود، خرید طلا تا حدودی با قدرت خرید خانواده‌ها یکسان می‌شود که در نهایت از میزان رکود بازار کاسته و بر حجم داد و ستد می‌افزاید.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران اظهار کرد: با کاهش قیمت نهایی طلا، هزینه تمام‌شد تولید کاهش می‌یابد و میزان رقابت‌پذیری طلای ایرانی را در بازارهای صادراتی افزایش می‌دهد که این مهم ارزآوری و اشتغال‌زایی قابل توجهی برای کشور به همراه خواهد داشت.

وزیر اقتصاد اعلام کرد

آغاز اصلاح نظام بانکی از بانک‌های دولتی

وزیر امور اقتصادی و دارایی در حاشیه نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی، با اشاره به جلسه هفته گذشته با مدیران عامل بانک‌ها، از آغاز اصلاح نظام بانکی در بانک‌های دولتی خبر داد.

فرهاد دژپسند درخصوص آخرین اقدامات صورت‌گرفته برای اصلاح نظام بانکی کشور گفت: به دنبال اجرای دستور رئیس‌جمهور و تأکید به بنده به‌عنوان وزیر امور اقتصادی و دارایی که اصلاح نظام بانکی باید جزو نخستین اولویت‌های ما قرار گیرد، ما کار گروهی را تشکیل دادیم و با واکاوی تجربیات گذشته، با رویکرد افزایش قابلیت اجرایی، طرحی تهیه شد.

به گزارش تسنیم، دژپسند در حاشیه جلسه دوشنبه‌شب شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی افزود: در این طرح ناترازی بانک‌ها، مطالبات معوق بانک‌ها از بخش خصوصی و دولتی، افزایش سرمایه و کفایت بانک‌ها، حاکمیت شرکتی، سبک کردن دارایی بانک‌ها از دارایی‌های منجمد یا همان دارایی سسمی و اصلاح مدیریت داخلی بانک‌ها مورد توجه قرار گرفته است و در چندین جلسه نظرات مشاورین، بخش خصوصی و صاحب‌نظران دانشگاهی اخذ شده و در انتظار طی‌شدن مراحل هستیم.

دژپسند با بیان اینکه اصلاح نظام بانکی در بانک‌های دولتی آغاز شده است، گفت: پنجشنبه گذشته جلسه مفصلی با مدیران عامل بانک‌ها داشتیم تا گام‌های لازم برای اصلاح نظام بانکی برای تشکیل یک بانک کارا را انجام دهیم.

به گفته وی یکی از مباحث مطرح‌شده در این جلسه دیجیتالی کردن بانک‌ها بوده است که با عملیاتی شدن آن، هم هزینه‌های بانکی کاهش می‌یابد و هم توان ارائه خدمات رشد خواهد کرد و درنهایت منجر به دیواره شیشه‌ای و سالم‌سازی بانک‌ها خواهد شد.

وزیر اقتصاد همچنین درباره زمان به‌کارگیری صندوق‌های مکانیزه فروش گفت: شورای محترم نگهبان، بعد از بررسی این موضوع، دو ایراد را به آن وارد کرده است و در حال حاضر برای رفع این دو ایراد، به مجلس بازگشته است که پس از رفع آنها، ابلاغ شده و به قانون تبدیل می‌شود.

وی در پاسخ به این سؤال که آیا امسال باید منتظر اجرایی‌شدن آن باشیم یا خیر خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه دو ایراد مطرح شده، ایرادات جزئی است حتما این دو ایراد رفع خواهد شد و امسال اجرایی می‌شود.

پایان سلطه دلار بر اقتصاد جهان نزدیک است؟

شورش علیه دلار



سال ۱۹۹۹ میلادی از نشانه‌های بارز تلاش برای مقابله با سلطه دلار است. همچنین کارشناسان معتقدند که کشورهای حاشیه خلیج فارس مانند امارات، عربستان، کویت و قطر مقدار قابل توجهی دلار به عنوان ذخیره ارزی دارند و کاهش ارزش دلار به معنای کاهش ارزش ذخایر و دارایی‌های آنها است. از این رو، تلاش‌هایی از سوی آنها برای استفاده از ارزهای دیگری همچون یورو به جای دلار صورت گرفته است.

در موردی دیگر، روسیه و چین نیز در راستای حذف دلار از مبادلات تجاری خود اقدام کرده‌اند. این دو کشور در سال ۲۰۱۴ برای کاهش سهم دلار از مبادلات و کاهش تأثیر تحریم‌های آمریکا اقدام به امضای یک پیمان پولی کردند، اما به اعتقاد کارشناسان، این پیمان پولی به دلیل نوسان شدید و سقوط ارزش روبل با چالش جدی مواجه شد.

در ایران نیز موضوع حذف دلار از اقتصاد و جایگزینی آن با ارزی دیگر همواره مطرح بوده است. یکی از جدیدترین اقدامات که اخیرا از جانب «عبدالله‌ناصر همتی»، رئیس کل بانک مرکزی کشورمان نیز اعلام شد، این بود که در جریان نشست سه‌جانبه رئیس‌های جمهور ایران، روسیه و ترکیه حذف دلار و به‌کارگیری مبادله با پول‌های ملی طرفین در بازرگانی میان سه کشور به یکی از محورهای اصلی گفت‌وگو بدل شد.

به طور کلی، در سطح جهان تلاش‌های زیادی برای حذف و جایگزینی دلار انجام شده است، اما واقعیت این است که تنها پشتوانه و اراده سیاسی کافی نیست و زمانی یک ارز می‌تواند در برابر دلار قد علم کند که پشتوانه اقتصادی داشته باشد.

امروزه تولید ناخالص داخلی کشورها بزرگترین پشتوانه پول رایج آنها است. اقتصاد یک کشور باید انقدر قوی باشد که بازرگانان، سرمایه‌گذاران و حتی دولت‌های مختلف مایل باشندند از پول رایج آن کشور برای مبادله استفاده و مهمتر از همه دارایی‌های خود را با آن ذخیره کنند. شاید معدود کشورهایی هستند که ظرفیت جایگزینی دلار را داشته و قادرند در آینده پول خود را بر ارز رایج جهان تبدیل کنند. کارشناسان چنین ظرفیتی را در اقتصاد چین، به عنوان دومین اقتصاد دنیا می‌بینند و این احتمال را می‌دهند که یوان چین روزی جای دلار آمریکا را بگیرد. با وجود این، در سطح ائتلاف‌های منطقه‌ای نیز چنین امری دور از دسترس نیست. کشورهای روسیه، ترکیه و ایران نیز در صورت تقویت شاخص‌های کلان اقتصادی خود و ایجاد ثبات نسبی می‌توانند دست‌کم اعتماد بازرگانان را برای استفاده از ارزهای یکدیگر در مبادلات تجاری بین خودشان جلب کنند. بدین ترتیب، شاید روزی بتوان از شر تحریم‌های آمریکا و تروریسم اقتصادی آن خلاص شوند.

میان ارزهای بین‌المللی است. اما، قدرت نظامی، جنگ و ... نیز می‌توانند به صورت غیرمستقیم تأثیرگذار باشند. برای نمونه، جنگ جهانی دوم یکی از عوامل شروع سلطه دلار بر اقتصاد جهانی بود.

طبق پژوهش‌های انجام‌شده، در حالی که هنوز جنگ جهانی دوم به پایان نرسیده بود، در یکم جولای ۱۹۴۴، ۷۲۰ نفر از ۴۴ کشور جهان در شهر «برتون وودز» گردهم آمدند تا درباره نظام پولی جدید بین‌المللی و به منظور تسهیل تجارت جهانی تصمیم‌گیری کنند. صاحب‌نظران از کنفرانس برتون وودز به عنوان نقطه عطفی تاریخی در نظام بین‌المللی یاد کرده و بر چند مصوبه مهم آن تأکید می‌کنند:

براساس یکی از این مصوبات، دلار آمریکا به پول تجارت بین‌المللی تبدیل شد. از آنجایی که انتشار پول به پشتوانه نیاز داشت، انتشار دلار بر پایه ذخایر طلای بانک مرکزی آمریکا نیز یکی دیگر از مصوبات مهم این کنفرانس بود. قرار بر این شد که هر اونس طلا ۳۵ دلار باقی بماند و در نهایت اینکه ایجاد نهادهایی مانند بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و سازمان تجارت جهانی نیز ریشه در توافق‌های این کنفرانس دارد.

بعدها در سال ۱۹۷۱، آمریکا تصمیم گرفت که استاندارد طلا به عنوان پشتوانه دلار را یکجانبه لغو کند. محققان اینن تصمیم را نقطه عطف دیگری در تاریخ نظام پولی بین‌المللی می‌دانند. اهمیت این اقدام، بیش از هر چیز در آن بود که باعث شد تا جامعه جهانی به فکر تعیین ارزهایی برای جایگزینی دلار بیفتند.

تلاش‌هایی برای جایگزینی دلار

امروز مواردی همچون تغییر ارزش دلار و یکجانبه‌گرایی‌های آمریکا در صحنه بین‌الملل باعث نگرانی بسیاری از کشورها و سرمایه‌داران بزرگی شده است که سرمایه‌های خود را به سرنوشت دلار این کشور گره زده‌اند. از زمان کنفرانس برتون وودز به این طرف، کشورهای مختلفی تلاش کرده‌اند تا با کمک یکدیگر و یا در قالب ائتلاف‌ها و سازمان‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای در مقابل اقدام یکجانبه‌گرانه آمریکا ایستادگی کرده و جایگزینی برای دلار پیدا کنند.

طبق دیدگاه کارشناسان، این کار به نوعی تلاش در جهت تغییر نظام پولی بین‌المللی بوده و نیازمند فراهم‌شدن شرایط خاصی است. برای مثال، اگر یک کشور خاص و یا مجموعه‌ای از کشورها بخواهند چنین اقدامی انجام بدهند، باید دارای ذخایر ارزی فراوان بوده و سهم قابل توجهی در تجارت بین‌المللی داشته باشند.

اتحادیه اروپا جزو پیشگامان این موضوع بوده است. تأسیس بانک مرکزی اروپا در سال ۱۹۹۹ و انتشار یورو به عنوان واحد پولی اروپا در

تلاش‌های زیادی در سطح جهان برای حذف یا جایگزینی دلار انجام شده است اما نتیجه‌بخش بودن آن نیازمند پشتوانه اقتصادی بوده و تنها حمایت و توافقنامه‌های سیاسی کافی به نظر نمی‌رسد.

به گزارش ایرنا، صاحب‌نظران تمایل دارند تا در چارچوب علم اقتصاد پدیده‌های اقتصادی را مستقل از سیاست، فرهنگ و به طور کل سایر بخش‌های جامعه در نظر بگیرند و برای آن ش‌شان و استقلال خاصی قائل هستند. اما، واقعیت این است که به ندرت بتوان مصداقی برای این دیدگاه پیدا کرد. در عمل، هرآنچه اقتصادی است به شدت با سیاست و فرهنگ درهم تنیده است. برای مثال، دلار به عنوان مهم‌ترین ارز جهانی، در کنار کمک به مبادلات اقتصادی به ابزاری برای فشار سیاسی بر سایر جوامع نیز تبدیل شده، طوری که دولت آمریکا کشورهای زیادی را به بهانه‌های مختلف تحریم کرده است. تنها ابزار برای اعمال و نظارت بر این تحریم‌ها هم دلار است.

بسیاری از صاحب‌نظران، تحلیل‌گران و مسئولان مختلف کشورهای مورد تحریم، این عمل را مصداق بارز تروریسم اقتصادی دانسته‌اند. حسن روحانی، رئیس‌جمهور کشورمان نیز در روزهای اخیر به این موضوع اشاره کرده و استفاده آمریکا از دلار به عنوان سلاح را مصداق تروریسم اقتصادی دانسته است.

جایگاه دلار و سایر ارزهای جهانی

براساس آخرین گزارش‌های منتشرشده، از میان ۱۰ ارز برتر بین‌المللی، «دلار» آمریکا با ۲۰۲ تریلیون مبادله روزانه، جایگاه نخست را به خود اختصاص داده است. بعد از دلار، «یورو» به عنوان پول مشترک اتحادیه اروپا و با اختصاص ۲۰درصد از ذخایر ارزی جایگاه دوم را دارد.

طبیعی است که «ین» به عنوان واحد پول ژاپن که یکی از بزرگترین اقتصادهای دنیا را در اختیار دارد از مهمترین ارزهای جهانی باشد و جایگاه سوم را از نظر میزان مبادلات ارزی به خود اختصاص دهد.

«پوند» انگلیس، دلار استرالیا، دلار کانادا، «فرانک» سوئیس، «یوان» چین، «کرون» سوئد و دلار نیوزیلند در رتبه‌های بعدی قرار دارند. بنابراین، این آمار و ارقام نشان می‌دهد که جایگاه جهانی پول رایج هر کشوری توسط توان اقتصاد آن تعیین می‌شود. در این شکی نیست که آمریکا دارای اولین اقتصاد جهان است، اما استفاده و یا سوءاستفاده سیاسی از این جایگاه تبعات گاه جبران‌ناپذیری برای اقتصاد جهانی و اعتبار قراردادهای بین‌المللی دربر داشته است.

چرا دلار آمریکا؟

قدرت اقتصادی، نخستین تعیین‌کننده جایگاه واحد پول یک کشور در

حجم سپرده‌های بخش غیردولتی و مردمی در شبکه بانکی در خرده‌امه امسال به ۱۹۲۹ هزار میلیارد تومان رسید که نسبت به مدت مشابه پارسال حدود ۳۸۷ هزار میلیارد تومان یعنی ۲۵،۱درصد رشد داشته که بیشتر آن در بانک‌های خصوصی جذب شده است. با توجه به حجم بالای نقدینگی در کشور، میزان سپرده‌های بانکی نیز همواره افزایش قابل توجهی داشته است. میزان نقدینگی کشور در خرداد ۹۸ به مرز ۲۰۰۰ هزار میلیارد تومان نزدیک شد. همواره بخش عمده از نقدینگی جذب بانک‌هایی می‌شود که سود بیشتری به سپرده‌ها پرداخت می‌کنند و نگاهی به آمار منتشرشده توسط بانک مرکزی حاکی از رشد شتابان سپرده‌های بانکی است که بخش عمده آن به علت سود بالاتر بانک‌های خصوصی، جذب بانک‌های غیردولتی می‌شود.

به گزارش ایرنا، سپرده‌های بخش غیردولتی در شبکه بانکی در خرده‌امه امسال به ۱۹۲۹ هزار میلیارد تومان رسید که نسبت به مدت مشابه پارسال ۲۵،۱درصدی معادل حدود ۳۸۷ هزار میلیارد تومان رشد

افزایش ۳۸۷ هزار میلیارد تومانی سپرده‌گذاری در شبکه بانکی

یکه تازی بانک‌های خصوصی

داشته است. میزان سپرده‌های جذب‌شده تا خرداد امسال نسبت به اسفند ۹۷ (دوره سه ماهه) نیز نشاندهنده افزایش ۵۶٫۶درصدی معادل ۱۰۱ هزار میلیارد تومان است. این در حالی است که حجم سپرده‌های مردمی و غیردولتی در بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری در خرداد ۹۷ حدود ۱۵۴۲ هزار میلیارد تومان و در اسفند ۹۷ معادل ۱۸۲۸ هزار میلیارد تومان بوده است.

بررسی روند سپرده‌گذاری نشاندهنده سیر صعودی سپرده‌های بانکی است؛ به طوری که میزان سپرده‌های غیردولتی در شبکه بانکی در سال‌های گذشته روندی صعودی داشته و نگاهی به روند سپرده‌گذاری در بانک‌ها در دو سال قبل حاکی از این است که سالانه بیش از ۲۰درصد افزایش داشته است. میزان سپرده‌های غیردولتی در خرداد ۹۶ حدود ۱۲۸۰ هزار میلیارد تومان بوده که با[هش]۲۰۴درصدی به ۱۵۴۲ هزار میلیارد تومان در خرداد ۹۷ رسیده است. همچنین در یک سال منتهی به خرداد ۹۸ نیز این روند ادامه داشته و رشد بیش از ۲۵درصدی را تجربه

دبیر کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی:

اکنون زمان مناسبی برای اجرای طرح بانکداری نیست

موسسات اعتباری خصوصی، گفت: این جلسه به منظور بررسی نظرات نقدگونه بانک‌های دولتی و خصوصی برای تدوین این طرح بر گزار شد.

به گفته جمشیدی، البته نسخه‌های مختلفی از این طرح قانونی بارها در سال‌های گذشته مطرح شده و بانک‌ها و انجمن‌هایی مثل شورای هماهنگی بانک‌های دولتی، کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی و ... نیز نظرات خود را اعلام کرده‌اند و با لحاظ کردن این نظرات نسخه تهیه‌شده هفته گذشته در جلسه کمیسیون اقتصادی و مدیران عامل بانک‌ها ارائه شد.

وی در ادامه با تأکید بر اینکه بی‌شک در یک جلسه چند ساعته امکان اعمال نظرات کارشناسی برای چنین طرحی وجود ندارد، اما نظرات کلی مدیران درباره این طرح مطرح شد، افزود: اغلب مدیران معتقد بودند در

حال حاضر زمان اجرای این طرح نیست، اما کمیسیون اقتصادی مجلس در تلاش است تا پیش از پایان کار این دوره مجلس این طرح را نهایی کنند. دبیر کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، گفت: این طرح شامل سه بخش طرح پولی و بانکی، بانک مرکزی و وظایف قانونی بانک مرکزی و بانکداری بدون ربا است. جمشیدی درباره زمان اجرایی این طرح، اظهار داشت: مدیران عامل بانک‌ها بر این عقیده‌اند که در حال حاضر با توجه به وضعیت اقتصادی کشور زمان مناسبی برای اجرای این طرح نیست. به گفته وی، یکی از موارد مورد انتقاد نسبت به این طرح، تحت‌الشعاع قرار گرفتن استقلال بانک مرکزی در این طرح است که مدیران عامل بانک‌ها معتقدند بی‌شک این عدم استقلال بانک مرکزی مشکلات و معایبی خواهد داشت.

قیمت جدید نان در شهرستان‌های تهران اعلام شد

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران، جدیدترین تصمیمات درباره قیمت عرضه نان در شهرستان‌های تهران را اعلام کرد.

به گزارش ایسنا، پدالله صادقی در نشست خبری درباره جدیدترین وضعیت نرخ نان، اظهار کرد: با احتساب آرد یارانه‌ای، نان بربری با وزن چانه ۵۱۰ گرمی به قیمت ۱۰۰۰، سنگک با وزن چانه ۵۶۰ گرم معادل ۱۲۰۰، تافتون با وزن چانه ۲۳۰ گرم به بهای ۵۵۰ و نان لواش با وزن چانه ۱۴۰ گرم، به قیمت ۳۰۰ تومان عرضه خواهد شد. وی درباره نرخ انواع نان در نانوائی‌های آزادپز، افزود: بربری با وزن چانه ۵۸۰ گرم معادل ۱۵۰۰، سنگک با وزن چانه ۶۵۰ گرمی به قیمت ۱۸۰۰، تافتون با وزن ۲۸۰ گرم به بهای ۸۵۰ و لواش با ۱۷۰ گرم وزن چانه، معادل ۴۵۰ تومان عرضه می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران در ادامه با بیان اینکه شهرستان ری و شمیرانات از این قیمت‌ها مستثنی هستند، قیمت انواع نان براساس آرد یارانه‌ای در شهرستان‌های استان تهران را، به ترتیب بربری با وزن چانه ۵۵۰ گرم به قیمت ۱۰۰۰ تومان، سنگک با وزن چانه ۵۶۰ گرم به بهای ۱۱۰۰، تافتون با وزن چانه ۲۳۰ گرم معادل ۵۰۰ و نان لواش با وزن چانه ۱۵۰ گرم، ۳۰۰ تومان اعلام کرد.

وی درباره قیمت انواع نان آزادپز، گفت: بربری با وزن چانه ۵۸۰ گرم به قیمت ۱۳۰۰، سنگک با وزن چانه ۶۵۰ گرمی ۱۶۰۰، تافتون با وزن ۲۸۰ گرم ۸۰۰ و نان لواش با وزن چانه ۱۷۰ گرم معادل ۴۰۰ تومان عرضه خواهد شد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت با اشاره به افزایش نظارت بر نانوائی‌ها، ادامه داد: تعداد بازرسی از واحدهای تولیدکننده آرد و نان در نیمه اول سال ۹۷ معادل ۸ هزار و ۲۶۰ مورد بوده و در نیمه اول امسال، تعداد بازرسی‌ها معادل ۸ هزار و ۸۲۶ مورد اعلام شده است. وی درباره تعداد تخلفات در حوزه نان و ارزش ریالی آنها، اضافه کرد: معادل ۲ هزار و ۲۶۷ مورد تخلف در سال قبل و ۳ هزار و ۲۱۱ مورد در نیمه اول امسال اعلام شده است که ارزش ریالی تخلفات سال قبل معادل ۴۰۰ میلیارد تومان و امسال معادل ۶۴۰ میلیارد تومان بوده و با رشد ۵۸ درصدی ارزش ریالی تخلفات مواجه هستیم.

مصرف بی‌رویه آب به دلیل قیمت ارزان صیفی‌جات

رئیس کمیسیون کشاورزی مجلس گفت متأسفانه به دلیل عدم برنامه‌ریزی زنجیره‌ای به رقم مصرف بالای آب؛ برخی صیفی‌جات به دلیل پایین بودن قیمت ارزش برداشت ندارد.

احمدعلی کیخا، رئیس کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، گفت: با هزینه بالا و تلاش‌های فراوان حجم آبی جمع‌آوری شده و در بخش تولید محصولات مورد استفاده قرار می‌گیرد، اما به دلیل عدم برنامه‌ریزی زنجیره‌ای و نبود بازار مناسب به رغم مصرف بالای آب برای برخی صیفی‌جات به دلیل پایین بودن قیمت ارزش برداشت ندارد.

رئیس کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی درخصوص چالش‌های موجود در مدیریت منابع آب کشور افزود: مصرف‌کنندگان عمده از جمله بخش کشاورزی به دلیل اینکه دارای یک برنامه ملی و مدونی نیستند و نقشی برای دشت‌های کشاورزی در اقتصاد ملی و منطقه‌ای به درستی تعریف نکرده‌اند و کشاورزان نیز ارزش افزوده قابل ملاحظه‌ای در تولید محصولات ندارند عملاً در هنگام پرداخت هزینه آب‌بها ناتوان خواهند.

او بیان کرد: اگر قرار است کشور بر مدار درستی هدایت شود و راه توسعه خود را طی کند می‌بایست کلیه قوا و وظایف خود را انجام داده و هر دستگاهی که براساس وظیفه و مأموریتی دارد تلاش کند تا از حريم خود پاسداری کند و اجازه ندهد سایر بخش‌های توسعه‌ای در محدوده قانونی وظایف آنها ورود کند و تصمیماتی خارج از عرف و قانده علمی بگیرند.

لیست فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی غیرمجاز اعلام شد

معاونت پیشگیری ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز لیست فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی غیرمجاز و قاچاق قطعی را اعلام کرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، معاونت پیشگیری ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز درخصوص اجرای برنامه پیشگیری و تشدید مبارزه با قاچاق کالاهای سلامت‌محور لیست فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی غیرمجاز و قاچاق قطعی را اعلام کرد.

طبق لیست اعلامی با توجه به حساسیت موضوع سلامت جامعه، تمام مبادی ورودی موظفند ضمن تشدید اقدامات کنترلی از ورود این اقلام ممانعت کنند. تمامی فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی وارداتی ملزم به الصاق برچسب اصالت و سلامت هستند لذا معیار تشخیص فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی دارای اصالت و قاچاق استاندارد کد برچسب اصالت و سلامت مندرج بر روی محصولات از طریق ارسال پیامک به شماره ۰۸۲۲۰۰۰۸۲۲ یا سایت به نشانی www.ttac.ir و یا نصب نرم‌افزار سامانه ttac بر روی تلفن همراه خواهد بود؛ لذا بهره‌گیری از فهرست مصادیق قاچاق قطعی ابلاغی ستاد، رصد کشفیات قاچاق و انعکاس عناوین و تصاویر نشان‌های تجاری دارای فراوانی بیشتر در مکشوفات قاچاق به ستاد می‌تواند منجر به افزایش اثربخشی بازرسی‌ها و بهبود نظارت‌ها شود.

همچنین با توجه به اینکه استفاده از این کالاها دارای عوارض متعددی بوده و سلامت جامعه را به مخاطره می‌اندازد، فروشندگان و مصرف‌کنندگان می‌بایست از تهیه آن اجتناب کنند.

شایان ذکر است این اطلاع‌رسانی صرفاً در خصوص محصولات قید شده یا عناوین ذیل نمی‌باشد و مشمول سایر محصولات با نام‌های تجاری مشابه که دارای نمایندگی رسمی و برچسب اصالت و سلامت معتبر هستند، نمی‌شود.



رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار افزایش هزینه‌های تولید را دلیل اصلی بالا بودن قیمت اقلام آجیل و خشکبار در بازار اعلام کرد و افزود: با وجود رشد مناسب تولید و میزان مصرف پیش‌بینی می‌شود که حباب کاذب ۱۰ درصدی قیمت اقلام از بین رود، اما در صورت عدم برنامه‌ریزی مدون برای صادرات به سبب مزاد تولید در بسیاری اقلام، کشاورزان متحمل زیان می‌شوند که این امر کاهش تولید و افزایش مجدد قیمت در سال آینده را در بر خواهد داشت.

احمدی در پایان درباره آخرین وضعیت صادرات آجیل و خشکبار تصریح کرد: اگرچه صادرات برخی اقلام همچون کشمش در حال انجام است، اما اکثر اجناس به سبب مشکلات بازگشت ارز تعریف چندانی ندارد.

تاکنون در بازار خبر داد و گفت: سال گذشته به سبب وقوع سرمازدگی و افت چشمگیر تولید، قیمت با نوساناتی در بازار روبه‌رو شد به طوری که قیمت پسته تا مرز ۲۴۰ هزار تن افزایش یافت، اما هم‌اکنون قیمت هر کیلو پسته از ۱۹۰ هزار تومان به ۱۱۰ هزار تن تقلیل داشته است. این مقام مسئول با بیان اینکه افت بیش از حد قیمت منجر به ضرر و زیان کشاورزان می‌شود، گفت: هم‌اکنون در میدان میوه و تره بار قیمت هر کیلو پسته تازه ۳۰ تا ۵۰ هزار تومان است که در صورت افت مجدد قیمت، تولید برای کشاورزان صرفه اقتصادی ندارد.

وی ادامه داد: بنده معتقدم که قیمت انواع تخمه و مغزها حداقل ۱۰ درصد حباب دارد، از این رو پیش‌بینی می‌شود با عرضه انبوه تا پایان ماه، قیمت این اقلام به نرخ واقعی خود در بازار برسد.

رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار گفت امیدواریم با عرضه انبوه آجیل و خشکبار تا پایان ماه، قیمت این اقلام به نرخ واقعی خود در بازار برسد. مصطفی احمدی رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار تهران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار آجیل و خشکبار اظهار کرد: با توجه به ورود محصول نو و افزایش چند برابری تولید نسبت به مدت مشابه سال قبل، آرامش نسبی بر بازار آجیل و خشکبار حاکم است. وی با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه عمده اقلام آجیل و خشکبار وجود ندارد، افزود: سرمازدگی ابتدای سال تا حدودی بر کیفیت و تولید بادام تاثیر گذاشته است، اما تا پایان مهر نمی‌توان اظهارنظر دقیقی در این باره داشت.

احمدی از افت ۳۰ درصدی قیمت اقلام آجیل و خشکبار از ابتدای سال

مدت‌زمان خرید تضمینی گندم تضمین شد

آفتابگردان هزار تن و ۸ هزار تن گلرنگ از کشاورزان خریداری شده است.

سعادت‌کیا ادامه داد: مهلت خرید دانه روغنی آفتابگردان به پایان رسیده است. به نظر می‌رسد که تا پایان زمان خرید تضمینی افزایش چندانی نداشته باشند، زیرا مصارف آجیلی دارد. مدیرکل هماهنگی خرید داخلی شرکت بازرگانی دولتی ایران در پایان گفت: پیش‌بینی می‌شود میزان خرید تضمینی دانه گلرنگ تا پایان آذر حداکثر ۱۰ هزار تن باشد چرا که عمده خرید این محصول تا پایان شهریور انجام شده است.

را به مراکز خرید تضمینی گندم تحویل دهند. سعادت‌کیا ادامه داد: نرخ خرید تضمینی گندم براساس نرخ مصوب سال زراعی گذشته (۹۸-۹۷) خواهد بود و بابت خرید هر کیلوگرم گندم معمولی ۱۷۰۰ تومان به کشاورزان پرداخت می‌شود. مدیرکل هماهنگی خرید داخلی شرکت بازرگانی دولتی ایران تصریح کرد: موضوع تمدید خرید تضمینی گندم از طریق ادارات شهرستانی به اطلاع کشاورزان رسیده است، اما در این مدت حجم زیادی از گندم خریداری نشده است. او گفت: میزان خرید تضمینی دانه روغنی کلزا نیز ۳۶۲ هزار تن،

تاثیر توسعه سایه‌بان‌ها در افزایش بهره‌وری تولید و آب

وزارت جهاد کشاورزی است. طهماسبی با بیان اینکه تربیت نیروی انسانی در دانشکده‌های کشاورزی برای تولید محصولات گلخانه‌ای توسط وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، پذیرفته شده است، گفت: همچنین دانش بخش خصوصی در فناوری‌های ساخت سازه‌های گلخانه‌ای بومی شده و هم‌اکنون سازه‌های گلخانه‌ای به سایر کشورها صادر می‌شود. وی ادامه داد: گلخانه‌های شیشه‌ای با مهندسی معکوس و نوآوری در حال ساخت است و پلاستیک گلخانه‌ها که در گذشته وارد می‌شد، هم‌اکنون با کیفیت محصولات وارداتی در داخل کشور تولید می‌شود. طهماسبی با اشاره به پرداخت تسهیلات از بند الف تبصره ۱۸ با اولویت توسعه گلخانه، گفت: به منظور رفع موانع توسعه گلخانه‌ها، با دستور وزیر جهاد کشاورزی دستورالعملی به استان‌ها و استانداری‌ها برای حذف استعلامات غیرضروری صادر شده است. معاون امور باغبانی وزارت جهاد کشاورزی با بیان اینکه تشکیل

طهماسبی گفت در مناطق گرمسیری توسعه سایه‌بان‌ها به منظور افزایش بهره‌وری تولید و آب مورد استقبال قرار گرفته است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، محمدعلی طهماسبی معاون امور باغبانی وزارت جهاد کشاورزی در نخستین نشست هم‌اندیشی «سرمایه‌گذاری با سازوکار مشارکت عمومی-خصوصی در توسعه گلخانه‌های کشور» برگزار شد، علت عدم رشد گلخانه‌ها در سال‌های گذشته را اقلیم متنوع کشور، عدم آشنایی و تخصص کارشناسان، ضعف در طراحی ساخت و صنعت گلخانه اعلام کرد و گفت: خوشبختانه در سال‌های اخیر نقطه عطفی در صنعت گلخانه‌سازی و تولید محصولات گلخانه‌ای و پذیرش محصولات گلخانه‌ای توسط مردم بوده است. وی با اشاره به انتخاب مجری طرح برای توسعه گلخانه‌ها توسط وزیر جهاد کشاورزی در دولت تدبیر و امید، افزود: توسعه گلخانه از جمله برنامه‌های مصوب اقتصاد مقاومتی

اخبار

رونق معاملات در بازار خودروهای کارکرده

یک فعال بازار خودرو گفت نوسان اخیر قیمت خودروها در بازار به سیاست‌های اتحادشده ازسوی خودروسازان و همچنین عدم عرضه به میزان زیاد برمی‌گردد که باعث شده شاهد رونق معاملات در بازار خودروهای کارکرده باشیم.

به گزارش پدال نیوز، کاظم محمدی نیکخواه در گفت و گو با خبرنگار خودروکار، با تاکید بر اینکه یکی از دلایل افزایش قیمت‌ها در هفته اخیر را باید به نوسان قیمت دلار نسبت داد، گفت: در عین حال انتظار برای پیش‌فروش‌های جدید نیز به التهاب بازار دامن زده است.

وی افزود: همزمان با آغاز پیش‌فروش‌ها مشخص شد که موعد تحویل خودروها ۱۲ و ۱۸ ماهه است و این امر یکی از دلایلی بود که باعث شد قیمت‌ها در بازار افزایش یابد زیرا دریافت خودرو در زمان طولانی بود.

این فعال بازار خودرو با تاکید بر اینکه این موارد دست به دست هم داد تا در هفته اخیر شاهد افزایش قیمت‌ها در بازار باشیم، تصریح کرد: در همین حال عدم عرضه از سوی خودروسازان نیز انتظار برای عرضه بیشتر را از بین برد و قیمت‌ها را افزایش داد این در حالی است که عرضه‌ای از سوی شرکت‌های خودروساز انجام نشد.

محمدی نیکخواه درخصوص وضعیت معاملات در بازار خودرو نیز گفت: هم‌اکنون معاملهای انجام نمی‌شود و تنها معاملات انجام‌شده محدود به دست به شدن و چرخش خودرو میان واسطه‌ها است و مصرف‌کننده خریدی ندارد.

این فعال بازار خودرو ادامه داد: هم‌اکنون در بازار تنها خودروهای دست دوم زیر ۵۰میلیون تومان معامله می‌شود زیرا قدرت خرید برای این دسته از خودروها بیشتر است و در این رنج قیمت، خریدار بیشتری وجود دارد اما در خودروهای صفر با نوسانات فعلی، خریداری نیست.

هیچ کمبودی در عرضه بلیت‌های اتوبوس نداریم

رشد ۵ برابری تردد زائران در مرز مهران

مدیرکل سازمان راهداری گفت هیچ مشکل و یا کمبودی در عرضه بلیت‌های اتوبوس مرز مهران وجود ندارد و تردد در این مرز پنج برابر افزایش یافته است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران، داریوش باقرجوان مدیرکل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای با بیان اینکه شرکت‌های حمل و نقلی در بخش عرضه بلیت‌های اتوبوس هیچ کمبودی ندارند، گفت: این شرکت‌ها هر میزان تقاضا در بازار وجود داشته باشد را می‌توانند پاسخگو باشند.

او با بیان اینکه از ۱۰ مهرماه ۴۵۲ هزار نفر زائر از مرزهای سه‌گانه عبور کرده‌اند، گفت: ۱۳۰ هزار نفر زائر هم تاکنون از مرز مهران و سایر مرزها وارد کشور شده و خوشبختانه روند تردد در هر سه مرز حالت عادی دارد.

باقرجوان با اشاره به اینکه از روز گذشته شاهد رشد چشمگیر حرکت زائران به سمت مرزهای سه‌گانه از جمله مرز مهران هستیم، گفت: ترددها نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴ تا ۵ برابر شده و ما هر روز شاهد رشد چشمگیر عبور زائران به مرزها هستیم.

مدیرکل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای با اشاره به اینکه زائرانی که قصد خرید بلیت به صورت غیرحضوری را دارند، گفت: مسافران می‌توانند از سایت‌های معتبر جهت خرید بلیت اتوبوس اقدام کنند و هیچ آژانس و یا سایتی حق گران‌فروشی در بخش بلیت را ندارد.

او افزود: مسافرانی که نمی‌توانند به صورت غیرحضوری خرید کنند قطعا با مراجعه به پایانه‌های می‌توانند بلیت‌های خود را تهیه کنند و شرکت‌های حمل و نقلی موظف هستند نسبت به تقاضا ظرفیت‌های خود را در بخش بلیت افزایش دهند.

باقرجوان درباره آخرین وضعیت مرز خسروان هم گفت: به دلیل اینکه محدودیت‌های تردد در این پایانه مرزی وجود دارد مسافران خیلی رغبت به عبور از این مرز را ندارند و در مقایسه با سایر مرزها این مرز بسیار خلوت‌تر است. مدیرکل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای توضیح داد: طرح اربعین از ۱۷ مهرماه آغاز می‌شود، اما به دلیل استقبال و رشد چشمگیر زائران این طرح زودتر آغاز شده و در ابتدای آغاز این طرح مشکلاتی برای تردد زائران ایجاد شده بود، اما خوشبختانه با هماهنگی طرف عراقی تردد در هر سه مرز زائران به حالت عادی بازگشته است.

۸ پیشنهاد قطعه‌سازان از خودروسازان

انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو کشور در دیدار با مدیرعامل جدید ایران خودرو ضمن تشریح وضعیت فعلی صنعت قطعه‌سازی کشور و بیان مشکلات آن، ۸ پیشنهاد خود را در جهت برون‌رفت از این وضعیت ارائه کرد .

به گزارش پدال نیوز، در جریان این دیدار انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور موارد مربوط به تعیین تکلیف سورس‌های موازی، رفع مشکلات نقدینگی، اصلاح قیمت‌ها و شاورشدن آن، اصلاح قراردادهای قطعه‌سازان به صورت منصفانه، عدالت در پرداخت‌ها، واقعی کردن اعداد و ارقام بدهی خودروسازان به قطعه‌سازان، جلوگیری از واردات قطعات خودرو و به جریسان انداختن پرونده خسارات وارده به صنعت خودرو ناشی از تحریم‌ها در دفتر ریاست جمهوری را خواستار شد. بر این اساس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان به نمایندگی از تولیدکنندگان قطعات خودرو سراسر کشور ضمن تشریح مشکلات قطعه‌سازان خواستار رفع این موانع در کوتاه‌ترین زمان ممکن، پیش از بروز فاجعه اقتصادی در این صنعت شد. همچنین فرشاد مقیمی مدیرعامل ایران خودرو نیز با تاکید به اتاق شیشه‌ای و توجه به شفافیت در خودروسازان در تمامی امور از پیشنهادهات ارائه‌شده توسط انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان استقبال کرد و خواستار استفاده از مشاوره‌های تخصصی این انجمن در جلسات آتی شد.

کلید اسقاط ناوگان فرسوده در دستان مجلس



آلودگی هوای کلانشهرها و افزایش مصرف سوخت را تشدید کرد، از این‌رو نمایندگان مجلس در حال تصویب طرحی تحت عنوان «ساماندهی صنعت خودرو» هستند که ماده ۹ مکرر این طرح در مورد اسقاط ناوگان فرسوده است. در نگاه کلی این اقدام مجلس می‌تواند یک جهش برای رونق چرخه اسقاط محسوب شود، اما بررسی دقیق ماده مذکور نشان می‌دهد که نه‌تنها توانایی برگشت به وضعیت حداقلی گذشته وجود ندارد بلکه حرکت به سمت توقف کامل اسقاط را تسریع می‌کند. از جمله مهم‌ترین ایرادات این ماده می‌توان به بازار ناپایدار تقاضای گواهی‌های اسقاط اشاره کرد.

بازار خالی از خریدار گواهی‌های اسقاط رکود اسقاط ناوگان فرسوده در سال ۹۷ به حدی بوده که تنها ۱۰۰ هزار گواهی خرید و فروش شد و در مقایسه با تعداد ۴۰۰ هزار گواهی سال ۹۶، کاهش ۷۵درصدی داشته است. این مسئله به‌دلیل گره زدن تقاضای گواهی اسقاط تنها به واردکنندگان خودروهای سواری بوده است؛ به‌طوری که با وضع قانون ممنوعیت واردات خودرو از سوی دولت در سال گذشته برای کنترل خروج ارز، واردات خودروی سواری کاهش یافته بود.

واردات خودروهای سواری در سال ۹۶ با ارزش ۲ میلیارد دلار انجام شد که این میزان در سال ۹۷ به ۵۰۰ میلیون دلار کاهش یافت که معادل کاهش ۷۵درصدی در واردات خودروها است. این آمار در کنار کاهش ۷۵درصدی اسقاط، نشان‌دهنده ارتباط مستقیم بین اسقاط و واردات خودرو است.

بازار خالی از خریدار گواهی‌های اسقاط

رکود اسقاط ناوگان فرسوده در سال ۹۷ به حدی بوده که تنها ۱۰۰ هزار گواهی خرید و فروش شد و در مقایسه با تعداد ۴۰۰ هزار گواهی سال ۹۶، کاهش ۷۵درصدی داشته است. این مسئله به‌دلیل گره زدن تقاضای گواهی اسقاط تنها به واردکنندگان خودروهای سواری بوده است؛ به‌طوری که با وضع قانون ممنوعیت واردات خودرو از سوی دولت در سال گذشته برای کنترل خروج ارز، واردات خودروی سواری کاهش یافته بود. واردات خودروهای سواری در سال ۹۶ با ارزش ۲ میلیارد دلار انجام شد که این میزان در سال ۹۷ به ۵۰۰ میلیون دلار کاهش یافت که معادل کاهش ۷۵درصدی در واردات خودروها است. این آمار در کنار کاهش ۷۵درصدی اسقاط، نشان‌دهنده ارتباط مستقیم بین اسقاط و واردات خودرو است.

بیشترین شکایات خودرویی به تاخیر در تحویل مربوط می‌شود

توسعه صدور جواز برای شرکت‌های دانش‌بنیان

صادقی با تاکید بر صدور جواز به شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: با هماهنگی‌هایی که با معاونت علمی انجام شده است ۱۷ مورد جواز صادر شده است؛ مجموعاً ۱۹۳۳ مورد ثبت شده که حدود ۹۰۰ مورد از این جوازها پیشرفت فیزیکی دارند؛ توجه ما روی طرح‌هایی با پیشرفت بیش از ۶۰درصد است که مجموع تعداد آنها به بیش از ۲۴۰ مورد می‌رسد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران با اشاره به نیاز سازمان به بودجه برای پیشرفت فیزیکی تشریح کرد: منابع داخلی بانک‌ها است و منابعی برای نیازمندی‌های بخش صنعت در نظر گرفته شده است؛ اخیراً طرح رونق تولید به بانک‌های عامل ابلاغ شده است که در این راستا وام با سود ۱۸درصد به متقاضیان ارائه می‌شود؛ این بودجه‌ها برای تکمیل واحدها، بازسازی و نوسازی و سرمایه در گردش برای احیای شرکت‌ها هزینه می‌شود. او تصریح کرد: ستاد تسهیل و رونق تولید تشکیل شد که به ریاست استاندار و دبیری سازمان صنعت استان تهران اداره می‌شود؛ هدف این سازمان رفع مشکلات شرکت‌ها و رفع موانع تولید و سرمایه‌گذاری

آلودگی هوای کلانشهرها به‌ویژه شهر تهران یکی از معضلات محیط زیستی کشور است که هر ساله در ایام سرد سال، مهمان ناخوانده زندگی مردم شهر می‌شود. با وجود اینکه راهکارهای مختلفی در قالب برنامه‌های جامع کشوری در طول سال‌های گذشته در نظر گرفته شده اما توفیق چندانی در کاهش آلودگی هوا حاصل نشده است. هرچند راهکارهای اصلی کاهش آلودگی هوا در تمام دنیا و حتی در کشور شناسخته شده است اما اجرای آنها در کشور با مشکلات سیاست‌گذاری و ساختاری همراه است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، مطابق بررسی‌های کارشناسی، ذرات معلق ریز (PM۲.۵) عامل اصلی آلودگی هوای کلانشهرها است که وسایل حمل و نقل با اختصاص سهم ۶۵درصدی، بیشترین نقش را در انتشار این ذرات معلق دارند که نیمی از این آلاینده تنها از ناوگان فرسوده منتشر می‌شوند. از این‌رو اسقاط ناوگان فرسوده به عنوان اصلی‌ترین راهکار کاهش آلودگی هوا شناسخته می‌شود که اج‌رای این راهکار در کلانشهر تهران باعث حذف ۳۰درصدی آلودگی هوا خواهد شد. قوانین و مصوبات موجود در زمینه اسقاط طی سال‌های گذشته نتوانسته اتفاق مثبتی در پیشرفت اسقاط و به تبع، کاهش آلودگی هوا ایجاد کند. این وضعیت به حدی رسید که اسقاط ناوگان فرسوده سال گذشته با یک تجربه بی‌سابقه مواجه شد و کاهش ۷۵درصدی خرید و فروش گواهی‌های اسقاط، نگرانی‌ها درخصوص رشد بی‌رویه ناوگان فرسوده و در نتیجه،

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران گفت بیش از ۵۰درصد از شکایات خودروسازی‌ها به دلیل تاخیر در تحویل خودرو مربوط می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، یدالله صادقی در نشست خبری که با موضوع عملکرد شش ماه این سازمان برگزار شد، اظهار کرد: ما وظایف مختلفی در این سازمان برعهده داریم، در زمینه استقرار صنایع جدید محدودیت شعاع ۱۲۰ کیلومتری را داریم بنابراین امکان استقرار شرکت‌ها بسیار محدود است و به صنایعی می‌توانیم اجازه کار بدهیم که در استانداردهای تعیین شده بگنجد. متقاضیان می‌توانند با مراجعه به وب‌سایت سازمان تقاضای سرمایه‌گذاری را ارسال کنند که تا کمتر از یک هفته بررسی و ارسال می‌شود.

او با تاکید بر استعمال محیط زیست گفت: این موضوع در شهرک‌های صنعتی کمی آسان‌تر است، اما در سایر بخش‌ها نیاز به بررسی دارد. ما در شش ماهه اول سال ۹۸، ۴۲۷ مورد جواز تأسیس ارائه کردیم که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۸درصد رشد داشته است؛ توجه داشته باشید که بخشی از این جوازها به سرعت تأسیس می‌شود.

توقف تولید خودروهای غیراستاندارد از دوشنبه آینده

رئیس سازمان ملی استاندارد اعلام کرد که از دوشنبه هفته آینده، این سازمان تکلیف خودروها را مشخص می‌کند تا آنهایی که همچنان امکان تولید دارند، به کارشان ادامه دهند و آنهایی که باید تولیدشان متوقف شود، دیگر تولید نشوند.

به گزارش ایسنا، رئیس سازمان ملی استاندارد اعلام کرد که از دوشنبه هفته آینده، این سازمان تکلیف خودروها را مشخص می‌کند تا آنهایی که همچنان امکان تولید دارند، به کارشان ادامه دهند و آنهایی که باید تولیدشان متوقف شود، دیگر تولید نشوند.

کرد که این سازمان آخرین وضعیت گزارش رعایت استانداردهای هشتادوپنج‌گانه صنعت خودرو را به روزرسانی کرده و هرچند در این زمینه تغییر جدی رخ نداده است ولی در فرآیندها تغییراتی به‌وجود آمده که می‌تواند شرایط تولید برخی خودروها را تغییر دهد.

به گفته وی، از اسفند سال گذشته در یک تصمیم‌گیری مقرر شد که گزارش‌های مربوط به خودروهای غیراستاندارد از سوی این سازمان دریافت شود و در نهایت با نهایی‌شدن بررسی‌ها جمع‌بندی لازم در رابطه با آنها صورت گیرد.



ستاد اقتصاد مقاومتی از مرکز «شتابدهی نوآوری» تقدیر کرد

«مرکز شتابدهی نوآوری» که برای ایجاد شتاب در میان شرکت‌های نوپا توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ایجاد شد، از سوی ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی به عنوان یکی از طرح‌های برتر کشور انتخاب شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، مرکز شتابدهی با حمایت از رویدادهای کارآفرینی گوناگون در سراسر کشور سعی دارد تا مفاهیمی مانند کار و تلاش خلاقانه را در میان اقشار جوان‌تری مانند دانشجویان نهادینه سازد، بی‌شک هدف نهایی از چنین فرآیندی خلق ثروت و یافتن پاسخی فناورانه برای یک نیاز است. ایجاد فضاهای اشتراکی برای کار و تاسیس شتابدهنده‌های نوآوری در کنار فراهم ساختن ابزارها و شرایط لازم، بخشی از برنامه‌های کاری این مرکز را تشکیل می‌دهد.



دریچه

اهمیت و مزایای ورود استارت‌آپ‌ها به بازار سرمایه

بهنام بهزادفر

کارشناس بازار سرمایه

«شرکت‌ها، موسسات و در کل بنگاه‌های اقتصادی در طول زمان یک جریان درآمدی و یک جریان هزینه‌ای خواهند داشت که لزوماً بر هم منطبق نیستند و نهایتاً شکافی بین این دو جریان به وجود می‌آید؛ در نتیجه لازم است که طی فرآیندی این شکاف پر شود. به این فرآیند که به دنبال ایجاد، جمع‌آوری و افزایش منابع مالی

یا سرمایه‌ای برای هر نوع مخارجی است، تأمین مالی می‌گویند.

برای تأمین مالی روش‌های متنوعی وجود دارد که یکی از این روش‌ها تأمین مالی از طریق بازار سرمایه است. در مقابل شاید مهم‌ترین بنگاه‌های اقتصادی که نیاز به تأمین مالی داشته باشند استارت‌آپ‌ها هستند. شرکت نوپا یا استارت‌آپ، کسب‌وکارهایی هستند که معمولاً به تازگی و در نتیجه کارآفرینی ایجاد شده‌اند، رشد سریعی داشته و در جهت تولید راه‌حلی نوآورانه و دوام‌پذیر برای رفع یک نیاز در بازار شکل گرفته‌اند. این شرکت‌ها معمولاً مبتنی بر ایده‌هایی ریسک‌پذیر هستند که مدل کسب‌وکارشان مشخص نیست و بازار هدفشان نیز در حد فرض است. شرکت‌های نوپا می‌توانند در هر حوزه‌ای ایجاد شوند. شرکت‌های استارت‌آپ برای حفظ پویایی سالم در اقتصاد ملی ضروری هستند؛ چراکه کارآفرینان نه‌تنها مشاغل ایجاد می‌کنند بلکه با افزایش رقابت و پر کردن خلأها سبب افزایش بهره‌وری صنایع می‌شوند. با در نظر گرفتن

اینکه نوآوری‌ها و شرکت‌های استارت‌آپ می‌توانند سهم قابل‌توجهی در فناوری‌های نوآورانه یک کشور داشته باشند، تأمین مالی این شرکت‌ها در مراحل طول عمر شرکت از تولید ایده، راه‌اندازی و توسعه و درنهایت تجاری‌سازی و تبدیل‌شدن به یک شرکت معتبر بااهمیت است. یکی از راه‌های تأمین مالی استارت‌آپ‌ها استفاده از پتانسیل‌های بازار سرمایه است. در این راه البته ابهامات زیادی وجود دارد.

هنوز روش ارزش‌گذاری مشخص و قابل استنادی برای استارت‌آپ‌ها و عرضه آنها در بورس یا فرابورس وجود ندارد. برای تأمین مالی از طریق بازار سرمایه باید مقدار ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها کاملاً واضح باشد و سرمایه‌گذاران و سهامداران خرد و کلان بدانند که سهمی که خریداری می‌کنند در برابر مبلغی که می‌دهند ارزنده است یا خیر. از طرفی نیز باید مشخص باشد که این سهم در کدام بازار می‌تواند عرضه



شود. در کنار این ارائه صورت‌های مالی حسابرسی‌شده جهت پذیرش یا حضور در بازار سرمایه الزامی است، رعایت بحث حاکمیت شرکتی و روحیه نگاه‌داری و اینکه شرکت چطور باید اداره شود، نقش، وظایف و اختیارات مدیرعامل چیست و هیأت مدیره چه جایگاهی دارد نکاتی هستند که در استارت‌آپ‌ها معمولاً رعایت نمی‌شود. همچنین ارائه پیش‌بینی نسبتاً دقیق از وضعیت آتی شرکت نیز مانع بعدی است که در استارت‌آپ‌ها کاملاً مبهم است.

در این بین شاید بهترین راه تأمین مالی از طریق بازار سرمایه استفاده از صندوق‌های جسورانه یا مخاطره‌پذیر است که در دنیا به نام Venture Capital شناخته می‌شود. صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه در واقع صندوق‌های سرمایه‌گذاری هستند که پول سرمایه‌گذارانی که به دنبال داشتن سهام در کسب و کارهای نوپا (استارت‌آپ‌ها) و کسب و کارهای کوچک و متوسط هستند و پتانسیل رشد بالایی دارند را با ایجاد پرتفوی مدیریت می‌کنند. این نوع از سرمایه‌گذاری‌ها سرمایه‌گذاری‌هایی با بازده و ریسک بالا محسوب می‌شوند. این صندوق‌ها به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک توانایی کسب و تأمین منابع مالی را می‌دهد در واقع صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه ابزار سرمایه‌گذاری برای سهام شرکت‌ها به صورت خصوصی هستند که به دنبال سرمایه‌گذاری در بنگاه‌هایی هستند که بازده و سوددهی بالایی دارند و البته به واسطه ماهیت فعالیت و نوآوری که انجام می‌دهند. در کشور تعداد زیادی از این صندوق‌ها وجود دارد که شش مورد آنها اکنون در فرابورس ایران هستند که خوشبختانه قابل معامله (exchange tradable fund) هستند و هم سرمایه‌گذاران خرد و هم استارت‌آپ‌ها می‌توانند در این حوزه وارد شوند.

در کنار شرکت‌های تکنولوژی گروهی از استارت‌آپ‌ها که می‌توانند از این قابلیت استفاده کنند تاکسی‌های اینترنتی هستند که جهت تأمین مالی می‌توانند به این صندوق‌ها رجوع کنند. البته شرکت‌هایی که در سالیان گذشته درآمدزایی پایدارتری داشتند و توانستند مباحث مربوط به حاکمیت شرکتی را ارائه کنند، می‌توانند هم در قالب شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) هم در قالب شرکت‌های عادی وارد بازارهای بورس و فرابورس شوند.»

منبع: isna



نظام مدیریتی کشور از تحول می‌ترسد

کارآفرین نمونه سال ۹۷ «مدیریت» را مهم‌ترین موضوع اکوسیستم کارآفرینی دانست و تأکید کرد بایستی آرمان و آرزو در بین اعضای سازمان یا کسب و کار به اشتراک گذاشته شود، در صورتی که بدنه مدیریتی کشور از تحول می‌ترسد.

به گزارش ایسنا، فرشید گلزاده کرمانی در اولین عصرانه فناوری پارک علم و فناوری دانشگاه آزاد اسلامی که عصر دیروز با حضور مسئولان این پارک برگزار شد، با تأکید بر آنکه باید متناسب با مخاطبان و ذی‌نفعان کسب و کار با آنها صحبت کرد، گفت: داشتن یک شیوه ارائه برای همه مخاطبان و ذی‌نفعان خطرناک است و اصولاً نباید آرمان و هدف را با ذی‌نفعان به اشتراک گذاشت؛ بلکه به دلیل فضای بدبینانه کسب و کار در ایران بایستی تفسیرهای متفاوتی از اهداف و برنامه‌های کسب و کار ارائه کرد. نظام مدیریتی کشور ما از تحول می‌ترسد. وی تصریح کرد: یک مسئله جدی برای پیش رفتن برنامه‌ریزی‌ها و پروژه‌ها این است که اعضای سازمان آرمان و آرزو نداشته باشند. آرزو هم‌اندیشی با سایر شرکت‌ها پرداختند.



گلزاده کرمانی افزود: مهم‌ترین موضوع اکوسیستم کارآفرینی شرکت‌های دانش‌بنیان موفق این پارک نیز به بیان تجربیات کسب و کاری خود، شکست‌ها و موفقیت‌ها و هم‌اندیشی با سایر شرکت‌ها پرداختند.

آزاد اسلامی جمعی دیگر از مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان موفق این پارک نیز به بیان تجربیات کسب و کاری خود، شکست‌ها و موفقیت‌ها و هم‌اندیشی با سایر شرکت‌ها پرداختند.

اجرای نشدن ۷۰درصد مصوبات قانون بهبود فضای کسب‌وکار

دبیر کانون کارآفرینی استان اصفهان گفت هنوز ۷۰درصد مصوبات مربوط به قانون بهبود فضای کسب‌وکار در کشور اجرا نشده است.

رضا چینی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه با وجود تحریم‌ها تعدادی از واحدهای صنعتی کشور با مدیریت مناسب گام‌های مثبتی در توسعه صادرات خود برداشته‌اند، اظهار کرد: بااین‌وجود همچنان در مسائل بانکی و جابه‌جایی پول دچار مشکل هستیم. وی با انتقاد از وجود برخی قوانین دست و پاگیر که مشکلات صنعت را دوچندان کرده است، افزود: باوجود مصوباتی که برای بهبود فضای کسب‌وکار وجود دارد، این قانون هنوز عملیاتی نشده و این شرایط صنعت و تولید را سخت‌تر کرده است. معاون کانون انجمن‌های صنفی کارفرمایی استان اصفهان با اشاره به قوانین خوب مجلس برای رونق تولید، گفت: نقش دولت در اجرای قوانین کلیدی است. اما هنوز ۷۰درصد مصوبات مربوط به قانون بهبود فضای کسب‌وکار در کشور اجرا نشده است.



وی با بیان اینکه باوجود تلاش دولت هنوز در ساختارها دچار مشکل هستیم، گفت: باید ارتباط دولت با NGOها بیشتر شود در حالی که هنوز به آنها بها داده نمی‌شود. چینی همچنین با انتقاد بر اینکه در اصفهان قوانین ۱۲۰درصدی اجرا می‌شود، افزود: متأسفانه بخش‌های مالیاتی به برخی واحدهای ما فشار می‌آورد و در بحث صادرات هنوز قوانین و شرایط دست و پاگیر است و تنها افراد به‌طور پراکنده توان صادرات اجناس خود را دارند و این امکان برای واحدهای مطرح وجود ندارد و این موجب شده به‌مرور برندهای صادراتی خود را در دنیا از دست دهیم. وی با تأکید بر اینکه تمام ارگان‌ها، دستگاه‌های دولتی و بخش خصوصی به دنبال رونق تولید و افزایش صادرات هستند، اما تحریم‌ها شرایط را سخت کرده است، افزود: به‌طور قطع تلاشی که منجر به بهبود فضای اقتصادی، رفع تحریم‌ها و ارتباطات جهانی و به دنبال آن ارزش‌افزوده بیشتر در داخل کشور شود، حال صنعت را بهتر خواهد کرد.



بزرگ ترین سرمایه صنعت آزمایشگاهی کشور نیروی انسانی است

مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مهم‌ترین سرمایه صنعت آزمایشگاهی کشور را منابع انسانی دانست و بر توسعه نیروهای متخصص این حوزه تأکید کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رضا اسدی‌فرد مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری با حضور در جمع رابطین مراکز عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی بر اهمیت حضور رابطین در شکل‌گیری ارتباطات و تقویت ساختار شبکه آزمایشگاهی تأکید کرد. وی افزود: سرمایه اصلی شبکه آزمایشگاهی، منابع انسانی آن است نه تجهیزات آزمایشگاهی. یکی از مشکلاتی که برخی از آزمایشگاه‌های کشور دارند این است که با وجود داشتن سرمایه‌های کلان، به دلیل نداشتن کارشناسان ماهر نتوانسته‌اند برای کشور منفعتی داشته باشند.

یادداشت

معاون وزارت ورزش:

استقبال جوانان مناطق محروم از ایده‌های کارآفرینی چشمگیر است

دوره، در راستای ماموریت‌های این دبیرخانه است. آل اسحاق خاطرنشان کرد: معاونان ادارات کل ورزش و جوانان استان‌های مختلف کشور حاضر در این دوره نیاز دارند با مفاهیم روز در بخش‌های کارآفرینی و اشتغال بیشتر آشنا شوند و لازم است که در جریان آخرین نکات کارآفرینی، شیوه‌ها و اشتغال قرار گیرند تا بتوانند تصمیم‌سازی و ایده‌سازی‌های مناسبی را برای جوانان استان‌های خود داشته باشند.

وی اظهار کرد: معاونان اداره کل استان‌های وزارت ورزش و جوانان استان‌های کشور علاوه بر آشنایی با مطالب روز کارآفرینی، پس از مهارت‌آموزی می‌توانند طرح‌هایی که به آنان داده می‌شود را به خوبی اصلاح و تصمیمات درستی را در حوزه خود به اجرا گذارند. وی در ادامه گفت: همچنین از مریم بخشی مدیرکل و هاشم اسماعیلی معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان استان گیلان نهایت تشکر و قدردانی را داریم که برگزاری این دوره را برعهده گرفتند و امیدوارم که این دوره‌ها همچنان در سطح کیفی بالا برگزار و شرکت‌کنندگان در این دوره‌ها نیز بتوانند از این فرصت‌ها نهایت استفاده را برده و بهره لازم را از برپایی این دوره‌ها داشته باشند. دوره توانمندسازی کارآفرینی و مهارت‌های کسب و کار ویژه معاونان

ادارات کل ورزش و جوانان استان‌های کشور از روز سه‌شنبه در رشت آغاز شده و به مدت سه روز ادامه خواهد یافت. در این دوره علاوه بر حضور امیرحسین آل اسحاق مدیرکل طرح‌های ملی و فراگیر وزارت ورزش، محمد مهدی تندگویان معاون امور جوانان وزارت ورزش و جوانان، محمود محدث مدیرکل دفتر هماهنگی و نظارت بر امور جوانان وزارت ورزش، سجاد سالک مدیرکل مشارکت‌های اجتماعی و فعالیت‌های داوطلبانه جوانان وزارت ورزش و اعظم کریمی مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و توسعه اجتماعی وزارت ورزش و جوانان کشور حضور دارند.

مدیرکل طرح‌های ملی و فراگیر وزارت ورزش و جوانان کشور گفت استقبال جوانان به خصوص در استان‌های محروم و استان‌های مرزی از ایده‌های کارآفرینی و کار نوپا (استارت‌آپ) بسیار چشمگیر است.

امیرحسین آل اسحاق روز سه‌شنبه در مصاحبه با خبرنگار ایرنا، در رشت اظهار داشت: هم‌اینک دوره‌های آشنایی با کار نوپا (استارت‌آپ) در استان‌های مختلف در جریان است که خوشبختانه جوانان به خصوص در استان‌های محروم و استان‌های مرزی از این دوره‌ها استقبال بسیار خوب و چشمگیری دارند.

وی افزود: با توجه به برپایی این دوره‌ها در بخش‌های مختلف مهارت‌های کارآفرینی، خوشبختانه جوانان ما در این بخش‌ها در حال پیشرفت هستند و امیدواریم که تمامی جوانان بتوانند مهارت‌های لازم را برای کارآفرینی‌های مناسب کسب کنند.

وی ادامه داد: همچنین با همکاری جهاد دانشگاهی در چهار استان دوره مرکز نوآوری و شکوفایی (منش) برگزار کردیم که این دوره یک مجموعه از طریق آموزش و بخشی از شتاب‌دهی را شامل می‌شود و علاوه بر آن نیز در نیمی از استان‌های کشور با همکاری نیروهای مسلح، مهارت‌های پایه اشتغال را در پادگان‌ها برپا کردیم.

مدیرکل طرح‌های ملی و فراگیر وزارت ورزش و جوانان کشور اضافه کرد: هدف ما این است که موضوعات آموزشی و مهارتی را بیشتر انجام دهیم که خوشبختانه وزارت ورزش و جوانان در این راستا نیز تاکنون برنامه‌های زیادی را انجام داده و همچنین در حال انجام این برنامه‌ها هستیم.

وی به دوره مهارتی توانمندسازی کارآفرینی و مهارت‌های کسب و کار که در رشت برپا شده نیز اشاره و بیان کرد: با توجه به اینکه استان گیلان به عنوان دبیرخانه ملی کارآفرینی انتخاب شده، این دوره را در این استان برپا کرده‌ایم که برگزاری این



سامسونگ سوددهی فراتر از حد انتظار را برای فصل سوم ۲۰۱۹ اعلام کرد

سامسونگ به دلیل فروش درخور توجه گلکسی نوت ۱۰، آمار مناسبی در سوددهی بازار موبایل تجربه کرد و سود فصل سوم آنها بیشتر از انتظارها شد. به گزارش زومیت، سامسونگ الکترونیکس در جدیدترین گزارش مالی خود، سوددهی بیشتر از پیش‌بینی‌ها را اعلام کرد. فروش چشمگیر گوشی‌های هوشمند خانواده گلکسی نوت ۱۰ به‌عنوان یکی از دلایل افزایش سود در فصل سوم سال جاری میلادی بیان می‌شود. البته کراهی‌ها در کسب‌وکار تراشه‌های حافظه‌ای با مشکلات فروش و درآمد روبه‌رو بوده‌اند که تأثیر زیادی بر سوددهی دوره مذکور نگذاشته است. غول کره‌ای دنیای فناوری اخیراً سند قانونی درآمد ژوئیه تا سپتامبر ۲۰۱۹ خود را ارائه کرده است؛ البته سند جزئی‌تر درآمدی تا پایان ماه جاری میلادی ارائه می‌شود. در سند کنونی، گفته می‌شود سود عملیاتی شرکت با افزایش ۵۶ درصدی، به ۴۴/۶ میلیارد دلار (۷/۷ تریلیون وون) رسیده است. تحلیلگران بازار همچون Refinitiv SmartEstimate، سود ۱/۷ تریلیون وون را برای سامسونگ پیش‌بینی می‌کردند. کارشناسان اعتقاد دارند به‌لطف فروش درخور توجه گوشی‌های خانواده جدید سری نوت از زمان عرضه در ۲۳ اوت در کره‌جنوبی و همچنین اروپا، سوددهی سامسونگ بیش از انتظارها بوده است.

سامسونگ، بزرگ‌ترین تولیدکننده گوشی هوشمند در جهان، ادعا می‌کند بیش از یک‌میلیون دستگاه از مدل ۵G پرچمدار سری نوت ۱۰ را در کره‌جنوبی فروخته است. چنین آماری، فروش محصول جدید را به رکورد سریع‌ترین فروش پرچمدار در کره می‌رساند. تحلیلگران می‌گویند سامسونگ از فشارها و تحریم‌های آمریکا علیه هواوی هم بهره می‌برد؛ تحریم‌هایی که شرکت‌های حاضر در این کشور را از فروش تجهیزات به رقیب چینی سامسونگ منع می‌کند.

گوشی هوشمند هواوی میت ۳۰ از ماه جاری میلادی در اروپا عرضه می‌شود. تحریم‌های آمریکا باعث شد این گوشی از دسترسی به نسخه مجوزدار سیستم‌عامل اندروید محروم شود. به‌علاوه، شرکت آمریکایی گوگل دسترسی هواوی به سرویس‌های موبایلی حاوی پلی‌استور و اپلیکیشن‌های محبوبی همچون جی‌میل و یوتیوب و گوگل‌پیس را هم محدود کرده است.

پارک سونگ سون، تحلیلگر Cape Investment & Securities، درباره تأثیر تحریم هواوی برای سامسونگ می‌گوید:

تا زمانی که تحریم و ممنوعیت هواوی وجود داشته باشد، سامسونگ از محبوبیت در بازار گوشی‌های هوشمند اروپا بهره خواهد برد. به‌علاوه، آنها می‌توانند مجدداً مشتریان اروپایی را جذب کنند که زمانی به محصولات هواوی کوچ کرده بودند.

مشکل در بخش تراشه

همان‌طور که گفته شد، سامسونگ از فشارهای واردشده بر هواوی در بازار گوشی‌های هوشمند بهره زیادی برد، باین‌حال مشکلات هواوی مشکلاتی نیز در بخش نیمه‌هادی برای شرکت کراهی ایجاد کرد. سامسونگ قطعاً از کاهش خرید شرکت بزرگی همچون هواوی ضرر می‌بیند. فراموش نکنید هواوی یکی از بزرگ‌ترین خریداران تراشه‌های حافظه از سامسونگ محسوب می‌شود.

ضعف در اقتصاد جهانی و کاهش هزینه مشتریان مرکز داده، به توقف دو سال رونق در بازار بزرگ تراشه‌های حافظه منجر شده است. سامسونگ دوسوم از کل سوددهی خود را از این بازار کسب می‌کند. در گزارش اخیر غول کره‌ای، درآمد آنها از بازار تراشه در فصل سوم سال جاری ۶۲ تریلیون وون عنوان می‌شود که در مقایسه با ۵/۶۵ تریلیون وون سال گذشته، کاهش ۳/۵ درصدی را نشان می‌دهد. با نگاهی به آمار متوجه می‌شویم کسب‌وکار سامسونگ در بازار گوشی‌های هوشمند در مقایسه با کسب‌وکار تراشه‌های حافظه بسیار کوچک‌تر است و تنها ۲۰ درصد از درآمد را تأمین می‌کند.

پارک در ادامه تحلیل خود از گزارش درآمدی سامسونگ می‌گوید:

فروش فراوان گوشی‌های هوشمند توانایی زیادی برای حل مشکلات سامسونگ ندارد. امروزه، مشتریان بازار مرکز داده، یکی از بزرگ‌ترین نیروهای محرکه کسب‌وکار تراشه حافظه، سرمایه‌گذاری‌های محافظه‌کارانه‌ای می‌کنند؛ درنتیجه، هزینه‌های آنها سود زیادی برای سامسونگ ندارد.

سامسونگ به‌همراه دیگر تولیدکنندگان تراشه همچون رقیب کوچک کره‌ای SK Hynix پیش‌بینی می‌کنند تا پایان سال جاری میلادی، بازار تراشه رونق می‌یابد. به‌رحال، شاید شرایط کنونی برای تراشه‌های حافظه مناسب نباشد، اما با توجه به نیاز روزافزون قطعات مرتبط در آن بازار، شاید هزینه‌های بیشتر مشتریان مرکز داده، اجتناب‌ناپذیر و به سوددهی بهتر شرکت‌هایی همچون سامسونگ منجر شود.

باید دست کارآفرینان را بوسید که نمی‌گذارند زنجیره تولید متوقف شود

جایگاه تولیدکننده در کشور گفت: در شرایط کنونی اقتصادی کشور باید دست تولیدکنندگان و کارآفرینان را بوسید که نمی‌گذارند زنجیره تولید کشور متوقف شود. نماینده مردم گچساران و باشت در پاسخ به سوالی

که چرا با توجه به اهمیت تجربه و دانش کارآفرینان در صنایع مختلف همچنان جای آنها در تصمیم‌گیری طرح‌های کلان کشور خالی است، گفت: این یک مشکل زیرساختی در کشور است که نقش کارآفرین در چرخه اقتصادی به درستی تعریف نشده است. صنعت بانک و یا به عبارتی علم مدیریت ما متناسب با دانش کارآفرینان جلو نرفته است. بانک خودش را یک جزیره می‌داند و دولت هم همین‌طور، کارآفرین هم بدون این دو نمی‌تواند خوب کار کند. از این رو، این یک ضعف عمومی در کشور است.

تاجگردون در پایان گفت: کارآفرینان روز به روز به جلو حرکت می‌کنند و باید نقش‌شان را در نهادهای مردمی گسترش دهند و اگر سطوح مدیریت کشور تغییر کند و نوآوران وارد عرصه مدیریتی کشور شوند شاید اتفاق خوبی را شاهد باشیم.

رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی گفت باید دست کارآفرینان را بوسید که نمی‌گذارند زنجیره تولید کشور متوقف شود. به گزارش بازگانی خبرگزاری مهر، غلامرضا تاجگردون

رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات، عزیز اکبریان رئیس کمیسیون صنایع و معادن، محمدجواد کولیوند رئیس کمیسیون امور داخلی کشور و شوراها و محمود بهمنی عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی از گروه صنعتی و پژوهشی زر بازدید کردند.

تاجگردون ضمن بازدید از مجموعه‌های تولیدی و دانش‌بنیان گروه زر گفت: حسن مجموعه زر استفاده از تکنولوژی‌های نو و اندیشه‌های نو در صنعت ایران است که توانسته متناسب با ذائقه و نیاز جامعه سرمایه‌گذاری کند. مهم‌ترین خصلت مدیران اصلی این مجموعه توکل است و به واسطه توکلی که داشتند حتماً موفق می‌شوند.

رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس ضمن اشاره به



با لنز دوربین‌ها فعالیت‌های زیست‌بوم کارآفرینی را میان مردم ترویج کنید

دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه جشنواره و رویدادهای می‌توانند محلی برای دیده‌شدن فعالیت زیست‌بوم کارآفرینی باشد، تأکید کرد با لنز

دوربین‌ها، فعالیت‌های زیست‌بوم کارآفرینی را میان مردم ترویج کنید. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، اختتامیه پنجمین جشنواره فیلم و عکس فناوری و صنعتی فردا برگزار شد. هنرمندان، صاحبان صنایع، مسئولان فرهنگی، هنری و علم و فناوری در تالار سوره حوزه هنری برای حضور در این مراسم گردهم جمع آمدند. پرویز کرمی دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این مراسم با اشاره به شکل‌گیری و رونق زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور گفت: این جشنواره و رویدادهایی همانند آن می‌تواند محلی برای دیده‌شدن فعالیت زیست‌بوم کارآفرینی باشد. زیست‌بومی که در آن بیش از ۴ هزار و ۵۰۰ شرکت دانش‌بنیان فعالیت می‌کنند.

دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه جشنواره و رویدادهای می‌توانند محلی برای دیده‌شدن فعالیت زیست‌بوم کارآفرینی باشد، تأکید کرد با لنز دوربین‌ها، فعالیت‌های زیست‌بوم کارآفرینی را میان مردم ترویج کنید.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، اختتامیه پنجمین جشنواره فیلم و عکس فناوری و صنعتی فردا برگزار شد. هنرمندان، صاحبان صنایع، مسئولان فرهنگی، هنری و علم و فناوری در تالار سوره حوزه هنری برای حضور در این مراسم گردهم جمع آمدند. پرویز کرمی دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این مراسم با اشاره به شکل‌گیری و رونق زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور گفت: این جشنواره و رویدادهایی همانند آن می‌تواند محلی برای دیده‌شدن فعالیت زیست‌بوم کارآفرینی باشد. زیست‌بومی که در آن بیش از ۴ هزار و ۵۰۰ شرکت دانش‌بنیان فعالیت می‌کنند.

تاجگردون در پایان گفت: کارآفرینان روز به روز به جلو حرکت می‌کنند و باید نقش‌شان را در نهادهای مردمی گسترش دهند و اگر سطوح مدیریت کشور تغییر کند و نوآوران وارد عرصه مدیریتی کشور شوند شاید اتفاق خوبی را شاهد باشیم.



کارگاه برندینگ

بررسی استراتژی تبلیغاتی نایک در دنیای کسب و کار
تبلیغات اخلاق‌مدار و شاهکار نایک در این زمینه

به قلم: پیتِر آدامز کارشناس تبلیغات
ترجمه: علی آل علی

برند نایک لقب موفق‌ترین برند فعال در حوزه تبلیغات را یدک می‌کشد. این امر به خاطر طراحی کمپین‌های موفق در بازه زمانی طولانی روی داده است. امروزه بسیاری از مخاطب‌ها در سراسر جهان در انتظار رونمایی از تبلیغات تازه این برند هستند. در این میان برخی از افراد حتی مشتری نایک نیز محسوب نمی‌شوند، اما لذت مشاهده تبلیغات نایک را از دست نمی‌دهند.

براساس گزارش موسسه ایس متریکس آنالیز در میان ۱۰ تبلیغ تاثیرگذار از نظر فرهنگی در سراسر جهان سه تبلیغ سهم نایک است. در سه تبلیغ برتر نایک سه ورزشکار مختلف با ناتوانی‌های گوناگون سوژه اصلی هستند. جاستین گالگوس، ماینور دی بئون و چانتل ناوارو ورزشکارهای اصلی کمپین‌های برتر نایک محسوب می‌شوند. کمپین اصلی نایک به نام «ورزش همه‌چیز را تغییر می‌دهد» در ماه جولای با حضور این ورزشکارها در قالب تبلیغات جداگانه ضبط و نمایش داده شد.

در فهرست‌بندی ایس متریکس در زمینه ۱۰ تبلیغ تاثیرگذار از نظر فرهنگی به ترتیب برندهای IBM، فراستد فلیکس، سابورا، سسوترن نیو همشایر، NFL، وریزون و T-Mobile حضور دارند. نکته جالب در مورد آمار ایس متریکس بررسی ۱۷۰۰ تبلیغ مختلف از سوی کارشناس‌های این موسسه است. به این ترتیب نتیجه کار آنها کاملاً معتبر از آن در آمده است. هدف اصلی این موسسه در پژوهش خود کشف رابطه میان تبلیغات فرهنگی و ارتقای ارزش‌های انسانی در جوامع مختلف بود. بر این اساس برند نایک با داشتن سه نماینده در فهرست ۱۰ تبلیغ برتر رکورددار محسوب می‌شود.

مهم‌ترین معیار ایس متریکس در طبقه‌بندی تبلیغات توجه به میزان تاثیرگذاری آنها بر روی مخاطب بود. به این ترتیب تبلیغات موفق نمونه‌های توانمند در زمینه ایجاد تغییر در زندگی مخاطب و تاثیرگذاری بر روی آنها هستند. بی‌تردید این امر در دنیای تبلیغات که روز به روز خالی‌تر از ارزش‌های والا می‌شود، اهمیت بالایی دارد. بر این اساس هنوز هم عرصه تبلیغات محلی برای توسعه کسب و کار و تاکید بر ارزش‌های انسانی محسوب می‌شود. نکته مهم درخصوص ۱۰ تبلیغ برتر ایس متریکس از نظر تاثیرگذاری فرهنگی افزایش ۲۳درصدی موفقیت آنها در جلب نظر مخاطب است. به این ترتیب این تبلیغات تمایز آشکاری با دیگر نمونه‌ها دارد. این امر به قدری ملموس است که مخاطب هدف نیز در نگاه نخست متوجه آن شده است.

برند ناییک، صرف نظر از برخی اشتباه‌های نسبتاً بزرگ در زمینه تبلیغات اصولی، همچنان به عنوان پرچمدار حوزه تبلیغات اخلاق‌مدار شناخته می‌شود. هدف اصلی این برند توسعه نوع خاصی از سبک زندگی است. این سبک زندگی برگرفته از شعار اصلی این برند تحت عنوان «فقط انجامش بده» است. این شعار بیش از سه دهه به عنوان پیام اصلی نایک به مخاطب ارائه می‌شود. به این ترتیب ما در اینجا با برندی منسجم در زمینه فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی مواجه هستیم. این امر مزیت ویژه‌ای برای نایک به همراه دارد. تاکید بر ارزش‌های اخلاقی و فرهنگی امکان سرمایه‌گذاری آنها بر روی توسعه فرهنگ خاص‌شان فراهم می‌کند. مزیت اصلی این امر تبدیل سریع مشتریان معمولی به خریدارهای وفادار برند است. امروزه بخش قابل توجهی از مشتریان نایک در سراسر جهان سابقه چند ساله در زمینه خرید از این برند دارند. بی‌تردید نایک به مسیر موفقیت در حوزه تبلیغات اخلاق‌مدار و فرهنگی ادامه خواهد داد. نکته مهم در این میان نحوه واکنش سایر برندها به عرصه موردنظر نایک است. به نظر من الگوی تبلیغاتی نایک به زودی بدل به ترندی رایج در میان تمام برندها خواهد شد. به این ترتیب مقاومت در برابر چنین تغییری امکان‌ناپذیر خواهد بود.

منبع: marketingdive



والث دیزنی تبلیغات نت‌فلیکس را مسدود می‌کند

جنگ غول‌های عرصه فیلم بر سر شبکه پخش آنلاین



عملکرد اقتصادی و سنجش دقیق خانواده‌ها را به همراه دارد. بی‌شک امکان خرید حق اشتراک تمام شبکه‌ها برای خانواده‌ها ممکن نیست. به همین خاطر در فرآیند تصمیم‌گیری خانواده‌ها برخی از برندها حذف و به تدریج از عرصه کسب و کار کنار خواهند رفت. این امر تکاپوی برندهای مختلف برای فرار از ورشکستگی را به همراه دارد. بی‌تردید هیچ برندی علاقه‌مند به تحمل شکست در دنیای کسب و کار نیست. به همین خاطر تلاش آنها برای جلب نظر مخاطب شدت زیادی یافته است.

چه کسی برنده خواهد شد؟

اکنون نت‌فلیکس برتری قابل توجهی بر رقیبا دارد. این امر ریشه در سابقه طولانی‌تر آن در کنار شمار بالای مخاطب‌هایش دارد. به این ترتیب دیزنی و سایر شرکت‌ها مسیر دشواری برای رقابت با نت‌فلیکس خواهند داشت. البته در طول سه سال گذشته نت‌فلیکس با بحران ریزش مخاطب مواجه بوده است، با این حال هنوز هم به عنوان بزرگ‌ترین شبکه تلویزیونی آنلاین دنیا شناخته می‌شود. با کاهش مخاطب نت‌فلیکس عرصه برای فعالیت تاثیرگذار رقیبا فراهم خواهد شد. یکی از اهداف اصلی دیزنی برای ایجاد تاخیر در ورود به دنیای شبکه‌های آنلاین طراحی برنامه‌های دقیق‌تر است. به این ترتیب دیزنی در تلاش برای ورود با سر و صدای فزاینده به عرصه جدید کسب و کارش است.

نقطه قوت دیزنی در رقابت با نت‌فلیکس آرشیو گسترده محتوایی‌اش است. به این ترتیب نت‌فلیکس فرصت کافی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب و ترغیب وی به سوی خود را خواهد داشت. براساس پیش‌بینی‌ها حق اشتراک دیزنی پلاس ۵٫۹۹ دلار خواهد بود. این سطح قیمت رقابت گسترده‌ای میان سایر برندها ایجاد خواهد کرد. به ویژه نت‌فلیکس با بحران عمده‌ای در زمینه قیمت‌گذاری مواجه می‌شود. بر این اساس ورود دیزنی به حوزه کسب و کار به معنای ایجاد بحران فزاینده برای نت‌فلیکس خواهد بود. به علاوه تبلیغات نت‌فلیکس نیز دیگر در شبکه‌های تحت مالکیت دیزنی پخش نمی‌شود.

بدون تردید برند دیزنی توان مالی برای ورود به عرصه تازه کسب و کار و سرمایه‌گذاری بر روی آن را دارد، با این حال آنها عادت به شکست و سرمایه‌گذاری ناموفق ندارند. به همین خاطر تمام تلاش‌شان برای موفقیت در این عرصه را خواهند داشت.

منبع: inc

نظیر ABC یا FreeForm پخش نخواهد شد. این امر فضای مناسبی برای دیزنی به منظور پخش تبلیغات مربوط به برند تازه‌اش فراهم می‌کند. چرا سیستم پخش آنلاین تلویزیونی اهمیت دارد؟

بی‌تردید جنگ میان برندهای بزرگ در عرصه پخش برنامه‌های تلویزیونی آنلاین بسیار جذاب خواهد بود. در این نبرد هر برند تمام توان خود را به کار خواهد بست، بنابراین مخاطب شاهد خلاقیت و نوآوری‌های کم‌نظیری از سوی برندهای مورد علاقه‌اش خواهد بود. اکنون مدت‌ها از سلطه نت‌فلیکس بر حوزه تلویزیون آنلاین می‌گذرد. آنها هنوز هم این سلطه را حفظ کرده‌اند، با این حال در طول سال‌های پیش رو حفظ این سلطه دشوارتر خواهد شد. نت‌فلیکس در طول سال‌های اخیر هزینه هنگفتی برای تولید محتوای جذاب تلویزیونی اختصاص داده است. به علاوه در عرصه تبلیغات نیز این برند یکی از ولخرج‌ترین‌ها محسوب می‌شود.

همه مزیت‌های نت‌فلیکس با پیشرفت تکنولوژی و سهولت دسترسی برندهای دیگر به فناوری راه‌اندازی شبکه آنلاین تغییر کرد. به این ترتیب نت‌فلیکس در طول چند سال گذشته به شدت سلطه خود را به رقبای واگذار کرده است. یکی از دلایل اصلی افزایش هزینه‌های تبلیغاتی و بازاریابی نت‌فلیکس نیز همین نکته است. تا پیش از این مشاهده ستاره‌های هالیوودی در سریال‌های نت‌فلیکس رایج نبود، با این حال اکنون برخی از بزرگ‌ترین ستاره‌های عرصه سینما در سریال‌های نت‌فلیکس حضور فعال دارند.

یکی از پرسش‌های اصلی در زمینه صنعت مدیریت تلویزیون‌های آنلاین دلیل اهمیت فزاینده آن است. چرا خرید حق امتیاز پخش سریال‌هایی نظیر فرنز و فروزن تا این حد اهمیت دارد؟ پاسخ ساده و روشن به این پرسش علاقه مخاطب به کانال‌های تلویزیونی آنلاین است. این امر موجب توجه گسترده برندها به این عرصه شده است. بی‌تردید هرجا مشتریان حضور داشته باشند، برندها نیز فعال خواهند بود، بنابراین رقابت فشرده در عرصه پخش برنامه‌های تلویزیونی جای تعجب ندارد.

نکته مهم درخصوص شبکه‌های پخش آنلاین برنامه مربوط به بودجه خانواده‌هاست. مشاهده برنامه‌ها فقط از طریق پرداخت حق اشتراک امکان‌پذیر است، بنابراین خانواده‌ها به منظور تغییر ذائقه از شبکه‌های سنتنی به آنلاین باید حق عضویت نسبتاً مناسبی پرداخت کنند. این امر

بررسی ۵ دلیل اصلی

اهمیت بازاریابی محتوا در چیست؟

۲-میزان فروش را با رشدی چشمگیر مواجه خواهد ساخت
در حال حاضر بسیاری از برندها تنها از طریق فروش اینترنتی فعالیت می‌کنند. درواقع جهان امروز نیز به سمتی در حال حرکت است که سرعت در آن حرف اول را می‌زند. به همین خاطر بسیاری از افراد دیگر تمایلی به خرید حضوری ندارند. تحت این شرایط بسیار مهم است که بتوانید اعتمادسازی لازم را ایجاد کنید. برای این امر ایجاد محتوا، بهترین اقدام ممکن محسوب می‌شود. با نگاهی به آمارهای سایت‌ها در رابطه با میزان مشتریانی که پس از مشاهده محتواها، اقدام به خرید کرده‌اند، متوجه تاثیر بسیار بالای آن خواهید شد، با این حال توجه داشته باشید که تولید محتوا با تبلیغ تفاوت داشته و لازم است تا قبل از هر اقدامی، اصول آن را به خوبی مورد مطالعه قرار دهید.

۳-در زمینه سئو کاملاً تاثیرگذار است

سئو یا بهینه‌سازی موتورهای جست و جوگر، به مجموعه روش‌هایی اطلاق می‌شود که منجر به بهتر دیده‌شدن سایت خواهد شد. در این رابطه توجه داشته باشید که نتایج آمار‌ها حاکی از آن است که افراد معمولاً به نتایج صفحه اول موتورهای جست‌وجوگر، پسندنه کرده و به همین خاطر بسیار مهم است که سئو را جدی بگیرید. اگرچه برای این امر روش‌ها و اقدامات متعددی معرفی شده است، با این حال تولید محتوا نیز یکی از روش‌های کاملاً تاثیرگذار محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که تنها رعایت اصول سئو برای محتواهای شما کافی نبوده و ضروری است تا از کیفیت مطالب خود نیز اطمینان حاصل کنید.

۴-هزینه کمتر و نتایج بیشتری را در مقایسه با تبلیغات به همراه دارد

تولید محتوا، هزینه به مراتب کمتری را در مقایسه با تبلیغات دارد، با

ایستگاه بازاریابی

ویژگی های یک محتوای خوب چیست؟

به قلم: راشل کانینگهام

نویسنده حوزه بازاریابی و کسب وکار

مترجم: امیر آل علی

بدون شک تولید محتوا، امروزه به نیاز هر برندی تبدیل شده است، با این حال تنها برخی از شرکت ها در این زمینه کاملاً موفق ظاهر می شوند. اگرچه می توان راهکارهای متعددی را برای افزایش تاثیر اقدامات خود معرفی کرد، با این حال نتایج آمارها حاکی از آن است که تا زمانی که اصول اولیه را رعایت نکنید، روش های دیگر نتیجه لازم را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر در این مقاله به این نکته می‌پردازیم که ویژگی‌های یک محتوای خوب چیست و چهار مورد از الزامی ترین اقداماتی که برای تولید محتوا باید انجام دهید را بررسی می‌کنیم.

۱-مخاطبان خود را مشخص کنید

اگرچه بسیاری از برندها تصور می کنند که باید در تلاش برای جذب حداکثری باشند، با این حال گسترده‌بودن بیش از حد جامعه هدف، باعث خواهد شد تا شما نسبت به اقداماتی که باید انجام دهید، به آگاهی لازم دست پیدا نکرده و یا عدم موفقیت مواجه شوید. به همین خاطر بسیار مهم است که در ابتدا بدانید که برای چه افرادی قصد تولید محتوا را دارید. برای مثال ممکن است جامعه هدف شما دانشگاہیان باشند. بدون شک این امر تفاوت هایی را با زمانی که کارمندان و یا نوجوانان را مورد توجه اصلی خود قرار دهید، خواهد داشت. بدون شک پس از جذب جامعه هدف اولیه خود، می‌توانید محدوده عملکردی خود را گسترش دهید. درواقع تخصصی‌بودن به شما این امکان را خواهد داد تا بهترین عملکرد ممکن را داشته باشید. درواقع بهترین بودن در یک حوزه، همواره بهتر از سطحی معمولی در چندین موضوع مختلف، خواهد بود.

۲-اولویت‌بندی داشته باشید

با تعیین جامعه هدف اولیه خود، می توان حوزه فعالیت را مشخص کرد. تحت این شرایط اشتباه تقریباً تمامی برندها این است که تصور می کنند که نقطه شروع درستی را برای خود تعیین نمی کنند. درواقع شما باید از ابتدایی ترین مطالب در رابطه با هر موضوع، شروع کرده و به مرور به سراغ مطالب حرفه ای تر بروید. این امر باعث خواهد شد تا شانس تبدیل شدن به یک مرجع اطلاعات جامع را داشته باشید که خود مزیتی بزرگ محسوب می شود. در این رابطه توجه داشته باشید که شما باید اقدامات آتی خود را برای مخاطب تشریح کنید. این امر باعث خواهد شد تا مخاطب بتواند خود را با روند کاری شما هماهنگ سازد. در نهایت توجه داشته باشید که بهتر است تا تمامی بخش ها نظیر تصاویر، متن و ویدئو کاملاً توسط خودتان تهیه شده باشد. درواقع تکراری‌بودن حتی یک مورد نیز برای مخاطب جذابیت لازم را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر باید از همان ابتدا به دنبال امکانات لازم برای اقداماتی حرفه ای و خلاقانه باشید. این امر باعث خواهد شد تا در برخورد اول، به صورت کامل مخاطب را با خود درگیر کنید. فراموش نکنید که در زمینه محتوا، نخستین چیزی که مورد توجه قرار می گیرد، ظاهر کار است.

۳-با حرفه ای ها همکاری داشته باشید

اشتباه بزرگ بسیاری از برندها این است که تصور می کنند که تنها باید از تیم شرکت خود استفاده کنند. این امر در حالی است که برندهای مطرح در زمینه تولید محتوا، از روش هایی نظیر دورکاری، نویسنده مهمان و... برای افزایش سطح مطالب خود استفاده می کنند. به همین خاطر نباید خود را در این زمینه محدود کنید. همچنین به خاطر داشته باشید که از ترجمه برترین مقالات خارجی نیز نباید غافل شوید. علت اصلی اهمیت همکاری با حرفه ای ها این است که آنها به خوبی می دانند که چگونه باید با مخاطب ارتباط برقرار کرده و همه موارد مهم نظیر استفاده از کلمات کلیدی برای سئو سایت را به خوبی رعایت می کنند. در نهایت فراموش نکنید که بهتر است تا با برخی از برندها نیز همکاری داشته و بهترین مطالب یکدیگر را بازنشر کنید. این امر به افزایش سرعت رشد شما منجر خواهد شد.

۴-بازبینی و ویرایش متن را جدی بگیرید

تمامی اقدامات در زمینه تولید محتوا، باید مورد بازبینی قرار گیرند. این امر اگرچه کمی سرعت شما را با مشکل مواجه خواهد ساخت، با این حال توجه داشته باشید که در زمینه تولید حتوا، همواره باید کیفیت را مهم تر از کمیت آن تلقی کنید. به همین خاطر وجود یک ویراستار حرفه ای، کاملاً ضروری خواهد بود. در نهایت فراموش نکنید این امر که مخاطب صرفاً خواننده مطالب شما باشد، بدترین اتفاق است که می تواند رخ دهد. به همین خاطر ضروری است که از همان ابتدا، برنامه‌ریزی دقیقی برای درگیر کردن افراد با خود داشته باشید.

منبع: businesscommunity



بررسی ۴ راهکار برای استفاده از تصاویر رایگان در فرآیند بازاریابی کم‌هزینه

تکنیک‌های یافتن تصاویر رایگان تبلیغاتی



به قلم: آیدن گویلفویل مشاور ارشد در شرکت ارتباطاتی هودجز

ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی در عصر مدرن ویژگی‌های تازه‌ای به خود گرفته است. امروزه بخش قابل توجهی از فرآیند بازاریابی برندها به صورت دیجیتال دنبال می‌شود. در این میان انتخاب محتوای جذاب برای جلب نظر مخاطب اهمیت ویژه‌ای دارد. صرف نظر از متن مناسب برای طراحی کمپین بازاریابی باید به اهمیت تصاویر نیز توجه داشت. یکی از ضرب‌المثل‌های جالب در این میان تاثیرگذاری چند برابری یک عکس یا تصویر در مقایسه با متن است.

بی‌تردید واکاوی دلیل علاقه کاربران عصر کنونی به محتوای بصری ضروری است. این امر عزم ما برای تولید کمپین‌های دارای تصاویر جذاب را جزم خواهد کرد. یک نکته مهم در این میان کاهش علاقه مخاطب به محتوای متنی است. امروزه کمتر مخاطبی حوصله مطالعه متن‌های تبلیغاتی را دارد. به‌ویژه اینکه کمپین‌های بازاریابی به طور معمول متن‌های بسیار طولانی دارد. همین امر موجب ایجاد رکود شدید در دنیای بازاریابی در صورت اتکای صرف به محتوای متنی می‌شود. برندهای بزرگ به خوبی اهمیت این موضوع را درک کرده‌اند. به همین خاطر از چندین دهه پیش به سوی استفاده از محتوای بصری در کنار کمپین‌های‌شان رفته‌اند. این امر گاهی اوقات موجب خلق کمپین‌های صرفاً بصری نیز شده است، با این حساب باید درک واضحی از اهمیت محتوای بصری داشته باشیم.

براساس آمار موسسه Buffer در زمینه بازاریابی توییت‌های دارای تصویر ۱۵۰ برابر بازنشر بیشتر دریافت می‌کنند. در فیس‌بوک نیز پست‌های دارای تصویر ۲٫۳ برابر لایک و کامنت بیشتر می‌خورد. این امر در مورد پست‌های وبلاگی نیز به همین ترتیب است. متأسفانه امروزه بسیاری از افراد خود را عکاس حرفه‌ای می‌پندارند. بدون تردید عکاسی با دوربین گوشی‌های آیفون امکان‌پذیر است. عکاس‌های حرفه‌ای حتی امکان ثبت تصاویر بسیار جالب با استفاده از این دستگاه‌ها را نیز دارند، با این حال مشکل اصلی ادعای بسیاری از افراد معمولی در زمینه تخصص در عکاسی بدون دانش و مهارت موردنیاز است. این امر ما را با خیل عظیمی از افراد عکاس‌نما مواجه ساخته است. دلیل کیفیت پایین جلوه‌های بصری بسیاری از کمپین‌های بازاریابی در همین نکته نهفته است. وقتی برندها به عکاس‌های حرفه‌ای مراجعه نمی‌کنند، وضعیت محتوای بصری‌شان چندان تعریفی نخواهد داشت. این امر ناشی از عدم تمایل برندها به همکاری با عکاس‌های حرفه‌ای نیست. چالش اصلی بعد مالی ماجراست. وقتی ما با افراد حرفه‌ای همکاری داشته باشیم، هزینه جاری برندها افزایش خواهد یافت. متأسفانه بسیاری از برندها، به‌ویژه برندهای کوچک، امکان اختصاص بودجه کلان برای این بخش را ندارند. به همین خاطر در عمل به سوی همکاری با افراد غیرحرفه‌ای می‌روند. از نظر من در اینجا به طور کلی دو راهکار پیش روی برندها قرار دارد: نخست همکاری با افراد حرفه‌ای و پذیرش هزینه‌های سنگین آن و دوم تلاش برای یافتن تصاویر باکیفیت به صورت رایگان. بدون تردید جست‌وجویی ساده در گوگل ما را با دنیایی از تصاویر بدون‌حقوق خواهد ساخت. در نگاه نخست استفاده از این تصاویر ایده بسیار جذابی به نظر می‌رسد. به هر حال ما امکان استفاده پهنه از این تصاویر باکیفیت و رایگان را خواهیم داشت. نکته مهم در اینجا ضرورت توجه به مسئله کپی‌رایت است. اغلب تصاویر مشهور و باکیفیت دارای صاحب حقیقی یا حقوقی است. این امر در زمینه استفاده شخصی از تصاویر مشکلی ایجاد نخواهد کرد، با این حال در زمینه بهره‌برداری تبلیغاتی و تجاری موانع متعددی پیش روی ما خواهد بود.

بی‌شک چالش‌های زیادی در راستای یافتن و استفاده از تصاویر

رایگان پیش روی برندها و بازاریاب‌ها قرار دارد. هدف اصلی من در این مقاله بررسی شیوه‌های دسترسی به تصاویر رایگان برای ساماندهی کمپین‌های بازاریابی برندهاست. به این ترتیب ما فرصت بیشتری برای صرفه‌جویی در هزینه‌های برندها خواهیم داشت. این امر به‌ویژه در سال‌های نخست فعالیت برندها اهمیت و ارزش بسیار زیادی دارد. اکنون اجازه دهید به بررسی شیوه‌های مختلف دسترسی به تصاویر رایگان بپردازیم.

۱. سایت‌های ارائه تصویر رایگان

خوشبختانه بسیاری از عکاس‌ها برای کسب شهرت تصاویر خود را به صورت عمومی در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌دهند. این امر استفاده تجاری از تصاویر موردنظر را نیز امکان‌پذیر می‌سازد. دسترسی به چنین عکس‌هایی کار چندان دشواری نیست. فقط باید به سراغ سایت‌های ارائه تصویر استاک یا رایگان رفت. برخی از مشهورترین این سایت‌ها عبارتند از: Pixabay, Pexels, Free Range, Unsplash. در نهایت Fancy Crave این سایت‌ها با عکاس‌های مختلف در و در نهایت ارتباط دارند. به این ترتیب آرشئو گسترده‌ای از مجموعه کارهای مختلف در اختیار مسئولان این سایت‌ها قرار دارد. به طور معمول چنین سایت‌هایی اقدام به رانندازی یک گالری عکس رایگان می‌کنند. به این ترتیب کاربران به صورت رایگان امکان استفاده از این تصاویر را خواهند داشت. گاهی اوقات کاربران باید در سایت موردنظر ثبت‌نام کنند، با این حال اغلب این ثبت‌نام‌ها بدون نیاز به پرداخت حق اشتراک است.

سایت‌های ارائه تصاویر رایگان معمولاً امکان دانلود نسخه‌های باکیفیت تصاویر را برای کاربران فراهم می‌کند. این امر قدرت انتخاب برندها را افزایش می‌دهد. نکته مهم در این میان اطلاع‌رسانی به عکاس موردنظر برای استفاده از اثرش است. این امر نیازمند صرف هیچ‌گونه هزینه‌ای نیست. در حقیقت این کار نوعی ادای احترام به صاحب تصاویر محسوب می‌شود. همچنین باید ذکر نام عکاس به عنوان دست‌اندرکار کمپین را نیز در یاد داشته باشیم. در غیر این صورت کار ما حالت سرقت اثر هنری به خود خواهد گرفت. نکته مثبت ماجرا عدم نیاز به پرداخت هرگونه هزینه برای فرایندهای فوق است، بنابراین ما به شیوه‌ای بسیار راحت به دامنه وسیعی از تصاویر رایگان دست خواهیم یافت.

۲. جست‌وجوی خلاقانه میان آثار عکاس‌های مبتدی

وقتی ما کاری را تازه شروع می‌کنیم، تمایل بالایی به ارائه نمونه کارهای رایگان برای افزایش شهرت‌مان خواهیم داشت. این امر در مورد حرفه عکاسی به خوبی قابل مشاهده است. امروزه بسیاری از عکاس‌های جوان و تازه‌کار حتی به صورت رایگان در کنار تیم‌های بازاریابی مشغول فعالیت هستند. این امر با هدف دستیابی به تجربه ایجاد شهرت صورت می‌گیرد. به این ترتیب افراد موردنظر فرصت کافی برای معرفی خود به عنوان افرادی حرفه‌ای و دارای تجربه را خواهند داشت.

بسیاری از برندها در فرآیند طراحی کمپین بازاریابی به همکاری با عکاس‌های تازه‌کار تمایل نشان می‌دهند. از نظر من این کار ریسک‌های زیادی به همراه دارد. عکاس‌های مبتدی همیشه مقداری خطا در کارشان دارند. به همین خاطر همکاری مستقیم با آنها دردسرساز خواهد شد. منظور من نیاز به ثبت چند باره تصاویر و اتلاف وقت فراوان برندها است. توصیه من در این بخش جست‌وجوی خلاقانه میان آثار مختلف عکاس‌های مبتدی است. بدون شک گاهی برخی تصاویر بسیار جذاب و کاربردی نیز میان تصاویر آماتور آنها یافت می‌شود. هدف اصلی ما در این بخش یافتن آن تصاویر برای استفاده در کمپین بازاریابی‌مان است. توصیه من در اینجا جست‌وجوی تصاویر پیش از شروع به طراحی کمپین است. به این ترتیب ما نوعی آرشئو اختصاصی و غنی برای

برندها خواهیم ساخت.

امروزه تصاویر رایگان برای استفاده در زمینه تجاری تحت عنوان CC۰ شناخته می‌شود. عکاس‌های مبتدی معمولاً از این کد در کنار تصاویرشان استفاده می‌کنند. به این ترتیب شناسایی تصاویر رایگان برای برندها به ساده‌ترین شیوه ممکن امکان‌پذیر خواهد بود. برخی از موتورهای جست‌وجوی اختصاصی برای تصویر تیک جست‌وجوی CC۰ نیز دارند. به این ترتیب فرآیند جست‌وجوی ما برای یافتن تصاویر رایگان و انتخاب بهترین‌شان کاملاً سریع و بی‌دردسر صورت خواهد گرفت.

۳. استفاده از تصاویر رایگان مطبوعات

بسیاری از خبرگزاری‌ها دارای عکاس‌های حرفه‌ای و اختصاصی برای خود هستند. این امر با هدف تهیه و انتشار تصاویر ویژه از رویدادها و مناظر جذاب صورت می‌گیرد. بدون شک این نکته به خوبی بیانگر اهمیت جلوه‌های بصری و محتوای دیداری در حوزه رسانه است. از نقطه نظر بازاریابی همکاری با رسانه‌های مختلف برای استفاده رایگان از تصاویر اختصاصی‌شان ضروری است.

هدف اصلی هر رسانه‌ای توسعه جایگاه و شهرتش است. این امر از طریق همکاری با برندهای مختلف به خوبی فراهم می‌شود. در این زمینه برند موردنظر امکان استفاده رایگان از تصاویر یک خبرگزاری را پیدا می‌کند. در عوض به هنگام استفاده از تصاویر موردنظر به طور ویژه از خبرگزاری موردنظر نام خواهد برد. در ادامه این روند امکان ترتیب مصاحبه اختصاصی و همکاری نزدیک‌تر نیز وجود دارد. به هر حال همکاری میان دو طرف باید شامل مزیت‌هایی برای هر دو طرف باشد. در اینجا خبری از پرداخت هزینه یا پول در ازای بهره‌مندی از خدمات یکدیگر نیست. به همین خاطر نیز برای هر دو طرف سودآور تلقی می‌شود.

۴. شبکه‌های اجتماعی

به لطف فیس‌بوک، توییتر و اینستاگرام حجم وسیعی از تصاویر در اختیار کاربران قرار دارد. البته در طول چند سال اخیر برخی شبکه‌های اجتماعی اختصاصی برای بارگذاری عکس نیز راه‌اندازی شده است. پینترست و Tumblr از مهم‌ترین این پلتفرم‌ها محسوب می‌شود. مشاهده نمونه تصاویر موجود در این پلتفرم‌ها کمک زیادی به ما خواهد کرد. شاید برخی از این تصاویر به صورت رایگان در اختیار برندها نباشد، اما دست کم‌ایده مناسبی برای الگوبرداری خواهد بود. به این ترتیب ما به عنوان عکاس مبتدی امکان بهره‌مندی از تجربه و ایده دیگر عکاس‌های حرفه‌ای در زمینه ثبت تصاویر جذاب را خواهیم داشت. این تکنیک به‌ویژه برای افرادی که دسترسی بر حوزه عکاسی دارند، مناسب خواهد بود. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب بدون صرف هزینه گزاف فراهم خواهد شد.

بدون شک استفاده از تصاویر موجود در شبکه‌های اجتماعی همیشه خطر کپی‌رایت را به همراه دارد. به همین خاطر پیش از استفاده از آنها باید نهایت دقت را به خرج داد. متأسفانه برخی از برندها به دلیل سهل‌انگاری در میانه اجرای کمپین‌شان مجبور به توقف آن و حتی پرداخت جریمه‌های سنگین به آژانس‌های عکاسی شده‌اند. بی‌تردید به عنوان یک برند کوچک یا دارای بودجه محدود این امر برای ما به معنای بحران مالی خواهد بود. همچنین در زمینه اعتبار برندها نیز صدمات جبران‌ناپذیری پدید می‌آید.

بی‌تردید عکاسی و انتخاب تصاویر مناسب برای کمپین بازاریابی کار دشواری است. در این میان مدیریت بودجه برند اهمیت زیادی دارد. توجه به نکات مورد بحث در این مقاله کمک فراوانی به ما در زمینه یافتن تصاویر رایگان خواهد کرد. به این ترتیب کمپین بازاریابی ما با هزینه کمتری دنبال خواهد شد.

منبع: prdaily

تصمیم گیری آهسته، راهکار ابتدایی آمادگی رهبران جدید

رهبران جدید تا هماهنگ‌شدن با فضای کاری، نیاز به زمان دارند و در این مدت با تصمیم‌گیری آهسته خود را در موقعیت جدید تثبیت می‌کنند. افرادی که برای اولین‌بار وظایف رهبری سازمانی را برعهده می‌گیرند، با چالش‌های متعددی روبه‌رو می‌شوند. مطالعات دانشکده کسب‌وکار هاروارد نشان می‌دهد ۷۴درصد از آنها به اعتراف خودشان برای مسئولیت جدید آماده نیستند. به‌علاوه پس از گذشت ۱۸ ماه، نیمی از رهبران از شغل جدید دزدمه می‌شوند یا به‌کلی در انجام وظایف شکست می‌خورند. اکثر اوقات، سرعت تصمیم‌گیری رهبران باعث شکست آنها می‌شود. آنها با تصمیم‌گیری‌های سریع انجام می‌دهند که نشانی از تفکر و علائیت ندارد یا بیش از اندازه برای جمع‌آوری اطلاعات زمان می‌گذارند که درنهایت موقعیت طلایی را از بین می‌برد.

رهبرانی که بدون تجربه مدیریت در سطح کلان در چنین موقعیتی شروع به کار می‌کنند، باید احتیاط بالا را اسرلوحه کار قرار دهند. تصمیم‌های عجولانه و تلاش برای ساختارشکنی همه‌جانبه، به احتمال زیاد آنها را در مسیر سقوط قرار می‌دهد. دراین‌میان راهکارهایی وجود دارد که تصمیم‌گیری موثرتر را به رهبران جوان می‌آموزد. در ادامه این مطلب برخی از استراتژی‌ها در مسیر تأثیرگذارتر کردن تصمیم‌های رهبری را معرفی می‌کنیم.

به‌عنوان اولین استراتژی رهبری، باید اجبار ذهنی به انجام دادن سریع یک کار را از بین ببرید. وقتی به‌عنوان رهبر یک سازمان انتخاب شده باشید، یعنی گروهی از افراد و مدیران، صلاحیتی را در شما مشاهده کرده‌اند. آنها هدایت یک مجموعه را به دست‌ان شما سپرده‌اند. به‌همین دلیل تلاش می‌کنید تا با انجام کارهایی سریع، صحت تصمیم‌گیری آن مدیران را اثبات کنید. در چنین مرحله‌ای باید بدانید که یادگیری پیش از انجام هر عملی، یک رویکرد حیاتی محسوب می‌شود.

در دنیای کسب‌وکار مثال‌های متعددی از رهبران جوان وجود دارد که به محض شروع به کار، سعی در انجام تصمیم‌گیری‌های سریع داشته‌اند. آنها ایده‌های بی‌شماری دارند و تلاش می‌کنند تا هرچه سریع‌تر آن ایده‌ها را در سازمان و گروه تحت رهبری خود پیاده‌سازی کنند. به‌همین دلیل رخداده‌ها بدون مطالعه و شناخت همکاران، مدیران بالادستی و پایین‌دستی و فرهنگ سازمانی اتفاق می‌افتند و درنهایت نتیجه‌ای به‌جز شکست ندارند. رهبران باتجربه، با وجود اطلاعات مناسبی که ساختار سازمانی دارند و تصمیم‌گیری مناسب را هم می‌شناسند، فرآیندهای گوش دادن، مشاهده و تعلیق قضاوت را به‌ه عملکرد خود اضافه می‌کنند. چنین رویکردی با چالش‌های متعدد نیز همراه خواهد بود، چرا که احتمالا اطرافیان منتظر حرکت‌های سریع از سوی رهبر هستند.

به‌عنوان راهکاری برای جلوگیری از تصمیم‌گیری و حرکت‌های سریع می‌توان یادگیری و حتی یادداشت‌برداری در روزها و ماههای ابتدایی رهبری را پیشنهاد داد. یک رهبر جوان می‌تواند ایده‌های اولیه و تصمیم‌گیری‌های سریع منظر خود را در ابتدای مسیر فعالیت بنویسد و نتیجه‌گیری‌ها را نیز یادداشت کند. پس از مدتی بدون اتخاذ هیچ تصمیم عملیاتی، با نگاهی به فرضیه‌ها و نتیجه‌گیری‌ها می‌توان دیدگاهی عمیق‌تر نسبت به وظیفه رهبری داشت. چه‌بسا بسیاری از نتیجه‌گیری‌های اولیه دربار سازمان تحت مدیریت و همکاران، اشتباه از آب در بیایند.

نکته دوم در خودداری از تصمیم‌گیری‌های فوق سریع، در آشنایی با منابع گوناگون و همکاری با آنها نهفته است. وقتی برای اولین‌بار به‌عنوان رهبر یک سازمان انتخاب می‌شوید، احتمالا شناخت کافی از اطرافیان و همکاران جدید خود ندارید. در چنین موقعیتی احتمال تأثیر گرفتن از هر فرد یا گروه جدید وجود دارد و شاید در مسیر اشتباهی از تأثیرپذیری قرار بگیرید. درواقع همیشه افرادی وجود دارند که تصمیم جدی به تأثیرگذاری روی رهبران جدید می‌گیرند و باید مراقب مشاوره‌ها و صحبت‌های آنها باشید.

رهبرانی که رویکرد موثقی در اولین تجربه‌های خود داشته‌اند، اولین دوره‌های کاری خود را به تحقیق و شناخت افراد اختصاص داده‌اند. آنها مصاحبه با انواع افراد تحت مدیریت را به‌عنوان وظیفه اول تعیین کرده‌اند و شناخت سازمان و فرهنگ آن را در اولویت اول قرار داده‌اند. چنین رویکردی موجب آشنایی با نیازها و کمبودهای نیروی انسانی هم می‌شود که در تصمیم‌گیری‌های آتی تأثیرگذار خواهد بود.

فرآیند آشنایی اولیه و تحقیق برای آشنایی بیشتر با نیروی انسانی، نیاز به دقت و بهار بالایی دارد. کارمندان و اعضای گروه نباید از صحبت‌های ابتدایی با شما تصور مصاحبه یا ارزیابی داشته باشند. باید تا حد امکان به آنها نزدیک شوید و مانند یک همکار، روندهای کاری و نیازها را درک کنید. حتی برخی اوقات دخیل‌شدن در وظایف آنها و ارائه کمک‌های عملیاتی، در درک بهتر رفتار و شخصیت‌ها کارساز خواهد بود. در نتیجه چنین رویکردی، افراد کمتر در مقابل شما جبهه می‌گیرند و حتی تمایل بیشتری به اشتراک تجربه‌ها و ایده‌های خود پیدا می‌کنند.

پس از مراحل بالا، نوبت به طراحی و زمان‌بندی تصمیم‌گیری‌های حیاتی می‌رسد. همان‌طور که گفته شد، تصمیم‌گیری سریع و دوره‌های زمانی کوتاه به احتمال زیاد به موفقیت نخواهند انجامید؛ درنتیجه می‌توان مثلا دوره زمانی یک ساله را برای اولین استراتژی عملیاتی انتخاب کرد. فراموش نکنید که تعلل زیاد در تصمیم‌گیری و ارائه ایده‌ها هم به‌اندازه عجله در فرآیندهای رهبری، مضر خواهد بود. انتخاب حوزه‌ای به‌خصوص برای تمرکز اولیه، به شما امکان می‌دهد که برنامه‌های خود را جهت‌دهی کرده و فرآیند پیشرفت را نیز ارزیابی کنید. در همان دوره‌های یادگیری ابتدایی می‌توان مسیر حرکت سازمان را با و بدون تغییرهای بنیادی متصور شد. در موقعیت‌هایی که نیاز به تغییرهای اساسی در ساختار سازمانی باشد، تصمیم‌گیری‌های کاربردی سریع احتمالا اجتناب‌ناپذیر خواهند بود. البته اگر قبلا حوزه مشخصی را برای تمرکز انتخاب کرده باشید، اعمال چنین راهکارهایی منجر به شکل‌گیری دانش کلی از سازمان و سرمایه‌های سیاسی برای موفقیت‌های آتی در نقش رهبری می‌شوند.

تأثیری که رهبران در روزها و ماه‌های ابتدایی فعالیت از خود بر جای می‌گذارند، بعدا به‌سختی تغییر می‌کند. مدیریت تمایل ابتدایی به ایجاد تأثیر بزرگ، دریافت اطلاعات از همه منابع و بخش‌های متعدد سازمان و تصمیم‌گیری برای انتخاب حوزه اصلی تمرکز، سه راهکاری هستند که از تصمیم‌گیری عجولانه در اولین تجربه‌های رهبری جلوگیری می‌کنند. چنین راهکارهایی منجر به شکل‌گیری دانش کلی از سازمان و سرمایه‌های سیاسی برای موفقیت‌های آتی در نقش رهبری می‌شوند.

منبع: HBR/zoomit

راهکار بهینه بازاریابی محتوا برای مدیران استارت‌آپی



به مطلب اصلی بپردازید

باوجودی‌که همه ما در دوران مدرسه آموختیم که چطور یک مقاله قوی بنویسیم، بسیاری از افراد موفق هم هنگام نوشتن پست وبلاگ به مشکل برمی‌خورند و نمی‌دانند چطور یک پست وبلاگ خوب بنویسند. شاید آنها نگران این هستند که حرفی که می‌زنند، بسیار بحث‌برانگیز باشد. در هر صورت، بسیاری از مدیران و صاحبان کسب‌وکار متناقض عمل می‌کنند و به‌سرعت سراغ حرف اصلی‌شان نمی‌روند و آن را تا پایان مطلب به تعویق می‌اندازند، چرا که از گفتنش هراس دارند.

در فضای جدید کسب‌وکار، ویرایشگران برای این ماجرا صبر ندارند. در دوره روزنامه‌نویسی، گزارشگران دربرهه داستان‌هایی صحبت می‌کردند که نیاز به زدن حرف اصلی در ابتدای گزارش داشت. به‌عبارت دیگر، شما نیز باید نکته اصلی مطلب را در قسمت بالای پست وبلاگی (همان ابتدای مطلب) مطرح کنید. این حرف اصلی دلیلی است که مخاطب برای ادامهی خواندن مطلب به آن نیاز دارد. سپس آن را با ابزارهای در دسترس، طوری بسط دهید که مقاله تا انتها خواندنی و جذاب باشد. به‌یاد داشته باشید تا حد ممکن کلمه‌ها و جملات را هنگام ویرایش کوتاه و کوتاه‌تر کنید. در نوشتن، کمتر بهتر است.

نشان بدهید، توضیح ندهید

در کسب‌وکار، معمولا حقایق، داستانی را بیان می‌کنند، اما در نوشته‌ها، معمولا داستان‌ها و حکایت‌ها کاری فراتر و بهتر از بیان مستقیم نکته اصلی انجام می‌دهند. اگر شما داستان‌های طولانی برجسته را در نشریات فورس، وال‌استریت‌ژورنال یا فورچون بخوانید، متوجه می‌شوید که این داستان‌ها اغلب با یک داستان شخصی آغاز می‌شوند؛ داستانی که به‌نوعی با سخن اصلی نویسنده مطلب مرتبط است و او را در بیان منظور اصلی‌اش از مقاله یاری می‌کند. روایت یک داستان خاص دربرهه اینکه یک مدیر چطور تصمیم‌گیری‌های سخت را انجام داده، به‌مراتب شیرین‌تر و جذاب‌تر از خواندن صرف حقایق و اعداد و ارقام است. وقتی وبلاگ‌نویسی می‌کنید، باید چنین کاری انجام دهید.

به‌طور حتم، کسی از یک مدیر کسب‌وکار گرفتار انتظار ندارد مقاله‌ای به‌زیبایی نوشته‌های ویلیام فاکتور بنویسد، اما اگر تصمیم جدی برای هدایت و رهبری افکار دارید، باید تعهدی برای تولید محتوا داشته باشید. با تخصیص وقت به این کار و بهبود پست‌های خود برای جذاب‌تر و بهتر خوانده‌شدن، این تعهد را به‌وجود بیاورید. این تعهد برای شما و کسب‌وکارتان، با بیشترکردن تلاش‌تان در این راه، به‌طور آشکار پاداش بزرگی خواهد داشت.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

۳ پیش‌نیاز ضروری برای رشد در چهارمین انقلاب صنعتی

مهارتی خود اینترنت را نیز فرامی‌گرفت. او با ترکیب دانش جدید و تخصص در علم کامپیوتر موفق شد آمازون را بسازد. آمازون نمونه بارز شرکتی است که با موفقیت روی منافع انقلاب صنعتی سوم سرمایه‌گذاری کرده است.

تکامل تحصیلی چگونه می‌تواند اشتغال را متحول کند؟

برای اینکه همه بتوانند از انقلاب صنعتی چهارم سود ببرند باید مجموعه مهارتی خود را گسترش دهند و درباره فناوری‌های جدید یاد بگیرند. خبر خوشحال‌کننده این است که انقلاب صنعتی چهارم توسعه مهارت را به فرآیندی دسترس‌پذیر و یکپارچه تبدیل کرده است. با رسانه‌هایی مثل مونتر، جست‌وجوی گوگل، دوره‌های آنلاین جامع (MOOC-ها) مثل Edx و Coursea، یادکست‌ها و ویدئوهای یوتیوب، می‌توان به کتابخانه‌ای از اطلاعات دسترسی پیدا کرد. وابستگی به مجموعه مهارت‌های تک‌بعدی و خطی توانایی افراد برای ارتباط با نیروهای کار را محدود می‌کند؛ زیرا بسیاری از زمینه‌های شغلی براساس فناوری ارتقا پیدا کرده‌اند و به‌شکل چندرشته‌ای درآمده‌اند. فناوری افراد را از کار یکبار نمی‌کند؛ بلکه طبق انقلاب صنعتی سوم، پیش‌نیازهای اشتغال را تغییر می‌دهد.

رابطه بین صنعتی‌سازی و اشتغال در سومین انقلاب صنعتی در طول انقلاب صنعتی گذشته، حرکت به‌سمت اتوماسیون و کامپیوتری‌شدن همه‌چیز باعث به‌وجودآمدن ترس‌هایی مشابه با ترس‌های کنونی شد. آثار مخرب کامپیوترها به‌قدری زیاد بود که روزنامه‌ها و مجله‌ها به آن فوبیای کامپیوتری گفتند. هدف اصلی یکپارچه‌سازی فناوری در کسب‌وکار و جامعه، بهبود بازدهی و کاهش هزینه کالاها و خدمات و درنهایت، بهبود کیفیت زندگی افراد است و به‌دنبال انقلاب صنعتی سوم، این نتیجه به‌دست آمد. خودکارسازی و کامپیوتری‌شدن به کسب‌وکارها امکان توسعه صنایع جدید و توسعه جهانی بخش اشتغال را می‌دهد و به تسهیل توسعه‌های اجتماعی کمک می‌کند. خودکارسازی باعث رشد بسیاری از کشورهای درحال‌توسعه در اقتصاد نوظهور شده است.

سومین انقلاب صنعتی به منسوخ‌شدن انسان‌ها منجر نشده؛ بلکه پیش‌نیازهای اشتغال را تغییر داد. بسیاری از کارمندان برای کار با فناوری‌های یکپارچه در کامپیوترهای‌شان به‌گذراندن دوره‌هایی نیاز داشتند و براساس فناوری نانوشتنه، افراد باید قبل از ورود به محیط کار به سطح مشخصی از مهارت کامپیوتری برسند. ازآنجاکه صنعتی‌شدن در شکل‌گیری بخش اشتغال تأثیر می‌گذارد، امروزه پیش‌نیازهای جدیدی برای محیط کار وجود دارد. یکی از مزایای انقلاب صنعتی چهارم، گسترش گزینه‌های فناوری از شبکه‌های اجتماعی تا بلاک‌چین است.

امروزه، افراد فقط با تخصص در یک رشته نمی‌توانند در دنیای کسب‌وکار موفق شوند و به مجموعه‌ای از مهارت‌های اصلی و فرعی نیاز دارند. تحصیلات و سواد ابزار اصلی ارتباطی افراد در محیط کار است؛ سنگ‌بنای سازنده‌ای که به اشتغال کمک می‌کند. اشتغال هم به‌نوبه خود کانالی است که به افراد مختلف امکان استقلال اقتصادی و ایفای نقش فعال در اقتصاد را می‌دهد. باین‌حال، با دیجیتالی‌شدن محیط کار در چهارمین انقلاب صنعتی، می‌توان راه‌های سنتی اشتغال را به‌چالش کشید. در برخی صنایع مشخص، به‌دلیل یکپارچه‌سازی فناوری در چهارمین انقلاب صنعتی، نیروی کار کاهش یافته است؛ به همین دلیل، کارآفرینی به‌عنوان دومین بازوی اغلب اوقات فراموش‌شده اشتغال، به ارزیابی مجدد و فوری نیاز دارد. درنظرگرفتن تعریف جدیدی برای سواد و اشتغال و کارآفرینی نقش عمده‌ای در موفقیت شغلی و کسب‌وکار افراد ایفا و تضمین می‌کند فناوری‌های جدید مشاغل را تهدید نخواهند کرد.

تکامل سواد

اساسا سواد جنبه‌ای تکرشته‌ای است و با ادامه تحصیل، مطالعات متمرکزتر و دقیق‌تر خواهد شد؛ درنتیجه، افراد معمولا در دانشگاه یا کالج با دوره‌های آموزشی، به مجموعه محدودی از مهارت‌ها می‌رسند و بدین‌ترتیب، شایستگی لازم برای تجارت در زمینه دلخواه خود را پیدا می‌کنند. همچنین، با افزایش تخصص ارزش اقتصادی نیز به همان نسبت افزایش خواهد یافت. برای مثال، درآمد پزشکی که در زمینه مشخص پزشکی مهارت کسب کرده است، اغلب اوقات بیشتر از پزشک عمومی است. بدین‌ترتیب، همین مثال را می‌توان به رشته‌های دیگر هم تعمیم داد. باین‌حال، امروزه به‌دلیل پیشرفت‌های جدید فناوری و ایجاد تحول، باید به تعریف جدیدی از تخصص رسید.

درباره چهارمین انقلاب صنعتی، نیاز جدیدی به فردی میان‌رشته‌ای احساس می‌شود که حداقل در یک زمینه، از دانش عمیق و تخصصی و در چند زمینه خارج از تخصص خود، دانش کافی داشته باشد. مهارت‌هایی که خارج از حوزه تخصص به‌دست می‌آیند، معمولا مکمل و تقویت‌کننده زمینه تخصصی اصلی هستند.

به‌عنوان مثال، می‌توان به جف بزوس اشاره کرد که یکی از ثروتمندترین افراد جهان است. او در علوم کامپیوتر تخصص دارد و به‌لطف تجربه کاری چندساله در وال‌استریت و قبل از ورود به تجارت الکترونیکی، موفق شد مجموعه‌ای از مهارت‌ها را کسب کند. در سال ۱۹۹۴ و وقتی کار در آمازون را آغاز کرد، اینترنت هنوز فناوری نوظهور و جدیدی به‌شمار می‌رفت؛ بنابراین اگرچه سابقه علم کامپیوتر داشت، باید برای گسترش مجموعه

چگونه با اعضای تیم خود جلسه تک به تک برگزار کنید



جلسه تک به تک یک ابزار مدیریتی بسیار مهم است که اغلب دست‌کم گرفته می‌شود. این جلسه نه تنها راه مناسبی برای ارتباط با کارکنان و به اشتراک‌گذاری اطلاعات لازم با آنها بوده، بلکه همچنین راه خوبی برای شنیدن بازخورد آنها نیز هست. آنچه در اینجا بیشتر اهمیت دارد این است که جلسه‌های تک به تک فرصتی برای شکل دادن به تجربه و درک کارکنان از شما به عنوان یک رئیس هستند. در بسیاری از موارد، آنچه آنان در مورد شما و سبک مدیریت‌تان می‌بینند نیز در نظرشان در مورد کل شرکت یا سازمانی که شما نماینده آن هستید، تأثیر می‌گذارد. انجام یک جلسه مؤثر تک به تک باید یک اولویت برای شما به عنوان یک مدیر یا رهبر تیم باشد. ۱۱ راهنمایی که در این مقاله ارائه شده است به شما کمک خواهد کرد تا بیشترین تأثیر را از این جلسات ببرید. اگر می‌خواهید بدانید چگونه می‌توانید با اعضای تیم خود جلسه تک به تک برگزار کنید مقاله حاضر را مطالعه کنید.

۱. ذهنیت مناسبی داشته باشید

برای برگزاری یک جلسه مناسب باید از قبل آماده شوید. این آمادگی شامل یادداشت‌هایی که دارید و همچنین ذهنیت و نگرش شما نسبت به جلسه می‌شود.

اگر نگاه شما به این جلسات این باشد که این جلسات یک بار اضافی روی دوش شما در یک روز پرمشغله کاری است نه تنها نتیجه مثبتی دریافت نمی‌کنید بلکه برای‌تان اثر و نتیجه منفی هم در پی خواهد داشت.

بنابراین ذهنیت خود را عوض کنید و چند لحظه را به پاک کردن ذهن خود و تمرکز بر روی فردی که قرار است ملاقات کنید، اختصاص دهید.

تهیه یادداشت برای جلسه را بهتر است با بازبینی یادداشت‌های خود از جلسه قبلی با همان کارمند شروع کنید، به آخرین آمار عملکرد آنها نگاهی بیندازید و هرگونه شکایت یا تحصیصی که درباره آنها دریافت کرده‌اید را علامت بزنید.

۲. جلسات تک به تک را به طور منظم برگزار کنید

یکبارچگی جلسات تک به تک به بزرگی سازمان و سبک مدیریتی بستگی دارد. بعضی منابع می‌گویند چنین جلساتی باید هفتگی باشد، در حالی که دیگران می‌گویند که یک برنامه دو هفته یا ماهانه هم کافی است.

بهتر است با توجه به محتوای جلسه و آنچه در جلسه می‌گذرد زمان جلسه بازنگری بعدی را در انتهای هر جلسه تنظیم کنید تا هر دو طرف بتوانند برای آن برنامه‌ریزی کنند.

باید فاصله زمانی بین دو جلسه به گونه‌ای باشد که کارمندان حس نکنند این جلسات بیش از اندازه هستند. از طرفی تداوم جلسات هم باید حفظ شود.

این جلسات برای کارکنان جدید باید بیشتر برگزار شود، هفته‌ای یک بار یا حداقل هر دو هفته یک بار.

بازخوردها بازبینی می‌شود و این بازبینی به اشتراک گذاشته می‌شود. یک فرهنگ عادلانه را تشویق می‌کند.

مکالمات فردی منظم سبب ایجاد حس اعتماد در کارکنان سازمان می‌شود در نتیجه انگیزه درونی آنها تقویت می‌شود.

۳. برای جلسات محدودیت زمانی تعیین کنید

بهتر است زمانی که برای این جلسات در نظر گرفته می‌شود نه خیلی کوتاه باشد و نه خیلی طولانی. جلساتی که خیلی طول می‌کشد معمولاً بازدهی لازم را ندارد و از آنجا که خسته‌کننده است افراد را بی‌انگیزه می‌کند.

مدت‌زمان مطلوب هر جلسه به فاصله زمانی این جلسات هم بستگی دارد. برای مثال اگر هر هفته یک جلسه داشته باشید، احتمالاً یک جلسه ۳۰ دقیقه‌ای کافی است. اگر جلسات‌تان دو هفته یک بار یا ماهی یک بار است شاید ۶۰ دقیقه زمان برای جلسه لازم باشد.

۴. فهرستی از موضوعاتی که قرار است مورد بحث و گفت‌وگو قرار بگیرد ایجاد کنید

برای اینکه گفت‌وگو و بحث روال مناسبی را طی کند بهتر است یک موضوع خاص را در نظر داشته باشید و حول محور آن صحبت کنید، با این حال اگر موضوع مناسبی برای بحث پیش‌آمد حتماً لازم نیست در طول جلسه درباره موضوع خاصی که در نظر دارید صحبت کنید. در نظر داشتن یک موضوع خاص، زمان‌هایی که احساس می‌کنید مکالمه به بن‌بست رسیده یا بیش از حد از موضوع دور شده است به شما کمک خواهد کرد.

در نظر داشتن یک موضوع خاص برای کارمندانی که درون‌گرا هستند و به خودی خود صحبت نمی‌کنند خیلی مفید خواهد بود.

به عنوان مثال، شما می‌توانید سه تا پنج موضوع که می‌خواهید در مورد آن بدانید آماده کنید یا لیستی از سؤالات را در مقابل خود نگه دارید، اما به یاد داشته باشید که باید انعطاف‌پذیر باشید. اگر مکالمه به صورت طبیعی در جریان است لازم نیست همه آنها را بپرسید.

در ادامه تعدادی موضوع و سؤال که می‌توانید با مطرح کردن آنها پاسخ‌های کاملی دریافت کنید مطرح می‌کنیم.

- در کدام بخش از روز احساس بهره‌وری بیشتری می‌کنید؟ آیا احساس می‌کنید به یک برنامه کاری متفاوت برای بهبود رفاه و بهره‌وری خود نیاز دارید؟
- آخرین دستاوردی که به آن افتخار می‌کنید چیست؟
- آیا پیشنهاداتی دارید که می‌تواند به ما به عنوان یک تیم کمک کند؟
- آیا کسی در تیم وجود دارد که کار کردن با او دشوار است؟ آیا می‌توانید توضیح دهید چرا؟

- کدام یک از وظایف برای‌تان جذاب‌تر و الهام‌بخش‌تر است؟ آیا راهی وجود دارد که وظایف روزانه خود را جذاب‌تر کنید؟
- تنگناهای اصلی در پروژه فعلی‌تان چیست؟ آیا می‌توانم برای پیشرفت آن کمکی بکنم؟
- چیزهایی که در کار یا محیط دفتر شما را به طور کلی نگران می‌کنند چه هستند؟ آیا تا به حال حس کرده‌اید که قدر شما را نمی‌دانند؟

- آیا احساس می‌کنید که در کار به اندازه کافی یاد می‌گیرید؟ در کدام مناطق دوست دارید اطلاعات بیشتری کسب کنید؟
- برای بهبود سبک مدیریتی و یا برای حمایت از شما چه کاری می‌توانم انجام دهم؟

- دوست دارید بر روی کدام پروژه یا وظیفه در آینده کار کنید؟

۵. جلسات را مصیمانه نگه دارید

اگر قصد دارید با کارمند خود مکالمه آرام و صادقانه داشته باشید، علاوه بر اینکه باید در مورد کلمات و زبان بدن‌تان فکر کنید باید به جو و فضای جلسه هم فکر کنید. منظورمان از مصیمانه نگه داشتن جلسه این نیست که از جدیت جلسه بکاهید بلکه هدف این است که جلسه‌تان حرفه‌ای و سازنده باشد نه خشک و رسمی.

اول از همه، باید یک مکان مناسب برای برگزاری جلسات و مکالمه خصوصی‌تان پیدا کنید. مبلمان راحت، رنگ‌های گرم، گیاهان دفتری یا حتی یک منظره متفاوت از پنجره سبب می‌شود اتاق و مکان جلسه به فضایی مناسب تبدیل شود. شما مجبور نیستید حتماً جلسه را در دفتر کار برگزار کنید، می‌توانید به منظور پیاده‌روی یا نوشیدن یک چایی در کافی‌شاپ از دفتر کار بیرون بروید و جلسه را برگزار کنید.

مدیرعامل نرم‌افزار ردیابی بهره‌وری DeskTime، آرتی رزن‌تال، معتقد است جلسات تک به تک باید خارج از محیط معمول دفتر باشد. او همچنین معتقد است که محیط غیررسمی به این معنا نیست که جلسه بدون آمادگی قبلی برگزار شود و صورت بگیرد. او می‌گوید: «قبل از جلسه، سؤالات و داده‌ها را تهیه می‌کنم و آنها را با کارمند مربوطه به اشتراک می‌گذارم، به طوری که هر دو با آمادگی لازم در جلسه حضور پیدا و گفت‌وگو می‌کنیم.»

۶. بر کارمند تمرکز کنید

کارمند باید هسته اصلی جلسات تک به تک باشد. تاجر معروف آمریکایی و نویسنده بن هورویز توصیه می‌کند که یک مدیر فقط باید ۱۰درصد صحبت کند و بقیه صحبت کردن را به عهده اعضای تیم و کارمندان بگذارد.

به یاد داشته باشید به عنوان فردی که در موضع قدرت است، باید غرور خود را کنار بگذارید و در مواردی که لازم بود حتی از کارمندان‌تان حمایت کنید.

در حالت ایده‌آل، مکالمه باید به طور طبیعی در مورد موضوعی که کارمند می‌خواهد به جریان دربیاید. اگر جلسه این‌گونه نشد، سؤالات باز مطرح کنید. افراد در پاسخ به سؤالات باز می‌توانند موقعیت خود را بیان و انتقاداتشان را هم مطرح کنند.

۷. واقعا به گفته‌های آنها گوش دهید

منظور از اینکه کارمند باید هسته اصلی جلسه باشد این نیست که وظیفه شما این است که بگذارید فقط کارمندان صحبت کنند. شما هم وظیفه دارید به گفته‌های آنها به صورت فعال گوش دهید. این به این معنا است که شما فقط برای مؤذّب بودن گوش نمی‌کنید. شما درواقع برای درک و به خاطر سپردن همه چیزهایی که به اشتراک گذاشته شده است گوش می‌کنید. اگر بخشی از صحبت‌های او نامفهوم بود و به توضیح بیشتری نیاز داشت باید از او بخواهید دوباره توضیح دهد. برای اینکه این حس را در او القا کنید که به صحبت‌هایش گوش می‌دهید با او ارتباط چشمی برقرار و گاهی به نشانه تأیید حرف‌هایش سرتان را تکان دهید.

برخی دیگر از تکنیک‌های گوش‌دادن فعال عبارتند از:

- با اعتماد به نفس باشید و یکجانبه نتیجه‌گیری نکنید.
- به کارمندان نشان دهید که به حرف‌هایشان گوش می‌کنید و هر چند دقیقه یک‌بار گفته‌هایشان را خلاصه کنید.
- برای جلوگیری از سوءتفاهم، برخی از اظهارات را دوباره بررسی کنید؛ مثلاً بگویید: «آیا درست است که می‌خواهید به منظور جلوگیری از تأخیرهای بیشتر به تیم بازاریابی این پروژه بپیوندید؟
- همه چیزهایی که می‌شنوید را بپذیرید و در برابر آنها موضع‌گیری نکنید حتی اگر انتقاد از شرکت یا عملکرد خودتان است.

۸. اطلاعات مربوطه را به اشتراک بگذارید

ما قبلاً اشاره کردیم که کارفرما باید کمتر صحبت کند و بیشتر گوش دهد. با این حال، اگر چیز مهمی برای گفتن دارید و می‌دانید که حرف‌تان طرف مقابل را تحت تأثیر قرار می‌دهد، جلسه تک به تک فرصت مناسبی برای بیان آن است.

اگر یک پروژه یا استراتژی جدید که باید کارمندان را در جریان آن قرار دهید در دست دارید یا برخی از تکنیک‌های مدیریت جدید را آزمایش می‌کنید و می‌خواهید آنها در مورد آن بدانند یا از آنها بازخورد بگیرید، بدانید که جلسه تک به تک بهترین موقعیت برای مطرح کردن آنهاست.

۹. یادداشت بردارید

به احتمال زیاد، شما مسئول و مدیر تعداد زیادی کارمند هستید، بنابراین نباید بر حافظه خود تکیه کنید تا همه صحبت‌های اعضای تیم را به خاطر بیاورید. از طرفی هم توصیه نمی‌کنیم که در طول جلسه

یادداشت‌های‌تان را در لپ‌تاپ تایپ کنید. وجود یک لپ‌تاپ روبه‌روی شما این حس را در طرف مقابل‌تان ایجاد می‌کند که شما حواس‌تان نیست و به گفت‌وگو با او علاقه‌ای ندارید.

بهترین راهکار این است که یادداشت‌های‌تان را به روش قدیمی روی یک تکه کاغذ بنویسید. یادداشت‌برداری در طول جلسه این حس را در سایر اعضای جلسه ایجاد می‌کند که فعالانه در جلسه شرکت می‌کنید و نکات گفته‌شده را در نظر می‌گیرید.

۱۰. پس از جلسه به نتیجه‌ای برسید و هدفی داشته باشید

درست مانند هر چیز دیگر در کسب و کار، جلسات تک به تک هم باید یک هدف و یک نتیجه قابل اجرا داشته باشند. به عبارت دیگر، اطمینان حاصل کنید که شما، کارمندان یا هر دو به جلسه به چشم انجام وظیفه و رفع تکلیف نگاه نمی‌کنید و برای برگزاری آن تمایل و رغبت دارید.

به همین منظور، پس از اتمام جلسه سریعاً یک ایمیل به کارمندان ارسال کنید و نکات اصلی جلسه را یادآوری کنید. انجام این کار این اطمینان را به شما می‌دهد که هر دو هماهنگ هستید و از مراحل بعدی آگاهی دارید.

این ایمیل چند دقیقه بیشتر وقت شما را نمی‌گیرد، اما بدون شک در طولانی‌مدت اثرات ارزشمندی را به جا خواهد گذاشت.

۱۱. این جلسه را با کارمندان دورکار هم برگزار کنید

امروزه مدیران به طور فزاینده با تیمی کار می‌کنند که تا حدی (یا به طور کامل) از کارمندان دورکار تشکیل شده است. اگر یکی از آنها هستید، این را بدانید:

برگزاری جلسات تک به تک با تیم دورکار بسیار حیاتی‌تر است. چرا؟ زیرا شما می‌توانید هر روز در دفتر تیم خود را ببینید و از احوال آنان آگاهی یابید. اما در مورد احساسات و احوال کارکنان دورکار هیچ نظری ندارند. مدیرعامل شرکت چاپ Printful، دیوید سیکنانز شرکتی با ۵۰۰ کارمند را اداره می‌کند که در دو قاره فعالیت دارد. علاوه بر برگزاری جلسات سه ماهه برای همه کارکنان، او از مدیران درخواست می‌کند تا با هر یک از اعضای تیم خود، به طور منظم علاوه بر بررسی دو ساله عملکرد، جلسات تک به تک داشته باشند.

وی اشاره می‌کند: «جلسات تک به تک یک راه عالی برای نشان دادن این است که مدیران به عملکرد و رفاه کارمندان خود اهمیت می‌دهند. در این جلسات مباحثی مطرح می‌شود که در غیر این صورت مطرح نمی‌شدند، مانند اینکه مثلاً بهتر است چه نوع موسیقی در دفتر پخش شود.»

سانتا لیس کروز، مدیر ارشد منابع انسانی در Printful، با دیویس موافقت کرده و اضافه می‌کند: «مکالمات باید بر مبنای شفافیت و اعتماد متقابل انجام شوند. در این مکالمات می‌توانید درباره وضعیت عمومی، تعادل بین کار و زندگی، میزان سلامت، فعالیت‌های غیرکاری، علایق شخصی و... با کارمندان صحبت کنید و سؤالاتی را از او بپرسید. در صورت وجود مشکلی می‌توانید برای کمک به حل آن اقدام کنید.

۱۲. به برگزاری مستمر جلسات پایبند باشید

به عنوان یک مدیر، در هر کاری که انجام می‌دهید، باید سازگاری وجود داشته باشد و جلسات تک به تک نیز مستثنا از این امر نیستند. لازم نیست هر روز یا حتی هر هفته آن را برگزار کنید، اما باید به برگزاری مستمر آنها متعهد باشید.

به یاد داشته باشید هدف اصلی شما حمایت از عملکرد کارکنان‌تان است. داشتن یک گفت‌وگوی شخصی به طور منظم با هر یک از افرادی که به شما گزارش می‌دهند، به افزایش مشارکت کارکنان کمک می‌کند و به احتمال زیاد منجر به بهبود فرهنگ شرکت و بهره‌وری بالاتر خواهد شد.

منبع: Lifehack/ucan

۸ گام تا تدوین «طرح استمرار کسب و کار» در شرایط بحرانی



تعریف ما از بحران می‌تواند فاجعه‌ای طبیعی مثل توفان یخ، حادثه‌ای جدی در کارخانه‌ای صنعتی یا هر رویداد غیرمنتظره دیگری باشد که سیر طبیعی کسب و کار را مختل می‌کند. در شرایط اضطراری، کارکنان قادر به انجام کارهای معمول‌شان نیستند. احتمالاً تأمین‌کنندگان، شما را در مضیقّه (تأمین مواد اولیه موردنیازتان) قرار می‌دهند. ممکن است تقاضا برای خدمات‌تان نیز به میزان چشمگیری کاهش یابد.

در این مطلب می‌خواهیم به بررسی فواید و الزامات تهیه «طرح استمرار کسبوکار» بپردازیم:

مزایای کلیدی طرح استمرار کسبوکار:

هیچ‌کس نمی‌تواند آینده را پیش‌بینی کند، اما می‌توانید با تدوین طرح استمرار کسبوکار، خودتان را برای بحران‌های احتمالی آماده کنید. ایجاد چنین طرحی به کارکنان، سهامداران و مشتریان نشان می‌دهد که شما سازمانی دوراندیش و محافظه‌کار هستید؛ این طرح به شما کمک می‌کند تا منابع‌تان را به‌درستی تخصیص دهید و شرکت را از صدمات جدی حفظ کنید.

در اینجا ۸ گام مهم که در هنگام ایجاد طرح استمرار کسب و کار باید به آن توجه کنید را مطرح می‌کنیم:

مرحله ۱: اختصاص تیم ویژه برای مواجهه با بحران:

ایده خوبی است که در هنگام بحران؛ مسئولیت‌ها را به عهده تیم ویژه بگذاریم. کمیته‌ای ویژه –چند نفر از مدیران و افراد متخصص و باتجربه- را برای انجام چنین پروژه‌ای انتخاب کنید. توصیه می‌شود فردی را برای فرآیند برنامه‌ریزی برگزینید. اطمینان حاصل کنید که «مدیر شرایط اضطراری» از اختیارات لازم برای انجام کارها برخوردار باشد.

همانند سایر جنبه‌های کسب و کار، برنامه‌ریزی برای مواقع بحرانی به موارد زیر بستگی دارد:

- درک اهداف سازمانی
- جست‌وجوی جامع در مورد خطرات احتمالی
- وجود گزینه‌هایی خلاق در مواجهه با چالش‌های غیرقابل‌پیش‌بینی
- روند تصمیم‌گیری قابل‌اطمینان
- نقش و مسئولیت‌های کلیدی تیم آمادگی برای مواجهه با شرایط بحرانی چیست؟
- توسعه طرح استمرار کسبوکار (BCP)
- ایجاد سطوح هشدار و نظارت
- توسعه برنامه‌های آموزشی
- شناسایی شرکای کلیدی کسب‌وکار (تأمین‌کنندگان و مشتریان). آیا آنها برنامه استمرار کسبوکار دارند یا خیر؟
- ارزیابی تأثیر بالقوه شرایط بحرانی در وضعیت مالی کسبوکار
- اطمینان از مقدار کافی منابع. (تجهیزات ایمنی اضطراری، در صورت وقوع بیماری همه‌گیر، لوازم بهداشتی ضروری مانند دستگاه‌های ضدعفونی‌کننده، مواد پاک‌کننده، ماسک‌ها و ...)

- اجرای طرح آزمایشی
- مرحله ۲: شناسایی فعالیت‌های ضروری:
- در حین بحران؛ ممکن است کسبوکارتان در بخش عملیاتی دچار اختلال شود از جمله:
- غیبت بالای کارکنان
- عدم دسترسی به منابع و مواد اولیه
- اختلال در خدماتی مانند برق، حمل‌ونقل و ارتباطات.

هدف فرآیند برنامه‌ریزی استمرار کسبوکار این است که درنهایت اطمینان حاصل کنید که در شرایط بحرانی شرکت‌تان قادر به حفظ فعالیت‌های ضروری و حیاتی خود هست.

- منظور از فعالیت‌های حیاتی و ضروری در کسب و کار چیست؟
- خدمات و اقداماتی که بر سلامت و ایمنی افراد تأثیرگذار است (همچون استانداردهای تجهیزات)
- اقدامات و خدماتی که اگر مشخص نشود یا مورد توجه قرار نگیرد، می‌تواند منجر به شکست واحد کسبوکار شود. (عدم توجه به امنیت بخش فناوری اطلاعات)
- خدماتی که به منظور رعایت الزامات قانونی انجام می‌شود. (توجه به قوانین محیط زیستی یا قوانین مربوط به هم‌کر)

- خدماتی که بی‌توجهی به آنها می‌تواند تأثیرات و پیامدهای فوری برای سازمان داشته باشد. (نبودن تأمین‌کنندگان جایگزین)
- این بدان معنی است که کسبوکار شما ممکن است مجبور به تغییر، کاهش یا حتی حذف وظایفی خاص برای مقابله با اثرات بحران شود. این تأثیرات ممکن است در سراسر سازمان احساس شود یا به واحدهای تجاری خاصی مربوط باشد.

- مرحله ۳: شناسایی مجموعه مهارت‌های لازم برای کارکنان: به‌عنوان بخشی از روند برنامه‌ریزی استمرار کسب‌وکار، باید تعداد کارکنان و مهارت‌های موردنیاز برای انجام و نگهداری فعالیت‌های ضروری را شناسایی کنید.
- سعی کنید هرگونه الزامات ویژه را برای چنین فعالیت‌هایی تعیین کنید (به‌عنوان مثال، مجوز برای استفاده از ماشین‌آلات سنگین).
- می‌توانید فهرستی از کارهای ویژه و مهارت‌های موردنیاز در شرایط اضطراری را تهیه کنید. آنها را به کارکنان مناسب اختصاص دهید.

برای مثال تیم مدیریت بحران، پشتیبانی کارکنان، پشتیبانی IT،تعریف محیط‌های امنیتی و غیره.

مرحله ۴: شناسایی مسائل بالقوه:

در صورت نیاز به کاهش، اصلاح یا حذف بعضی از خدمات ضروری یا عملکردی، به نکات زیر دقت کنید:

- همه مسائل شناسایی‌شده باشد.
- برنامه‌های کاربردی و عملیاتی برای هر موضوع وجود داشته باشد.
- مسئولیت افراد برای هر خدمت یا عملکرد خاص مشخص شده باشد.
- مرحله ۵: برنامه‌ای برای هر خدمت یا عملکرد ضروری آماده کنید: استراتژی‌ها و برنامه‌های عملیاتی:

از «طرح حفظ فعالیت‌های مهم» (DOC)، به منظور نوشتن برنامه برای هر خدمت یا عملکرد ضروری استفاده کنید. این موضوع باید شامل موارد زیر باشد:

- شرح خدمت یا عملکرد
- افراد مسئول برای اجرا
- برنامه پشتیبانی
- مسائل مربوط به تأثیرات تجاری
- برنامه‌های عملیاتی: شامل اقلام کلیدی مانند طرح اطلاع‌رسانی، انتقال کارکنان، منابع جایگزین، تأمین‌کنندگان و ...
- منابع موردنیاز

مرحله ۶: شرایط خود را با «لیست آمادگی برای بحران» مقایسه کنید: طرح استمرار کسب‌وکارتان را بررسی کنید. مطمئن شوید که تمام مسائل را مورد توجه قرار داده‌اید. زمینه‌هایی را مشخص کنید که ممکن است به مستندات اضافی نیاز داشته باشند. به موارد زیر توجه کنید:

تأثیر بر کسب و کارتان:

۱- آیا کمیته هماهنگ‌کننده یا تیم اضطراری را برای مواجهه با بحران شناسایی کرده‌اید؟ آیا نقش و مسئولیت‌های آنها را به روشنی تعریف کرده‌اید؟

۲- آیا کارکنان و ورودی‌های ضروری برای حفظ جریان کسب و کارتان در زمان بحران را شناسایی کرده‌اید؟

۳- آیا نیروی پشتیبان‌تان را آموزش داده و آماده کرده‌اید؟

۴- آیا برای سناریوهایی که احتمالاً بر تقاضای محصولات یا خدمات‌تان تأثیر می‌گذارد؛ برنامه‌ای دارید؟

۵- تأثیر بالقوه بحران بر حساب‌های شرکت چیست؟ این تأثیر در خطوط تولید یا سایت‌های تولیدی مختلف چگونه است؟

۶- تأثیر بالقوه شرایط بحرانی در سفرهای داخلی و بین‌المللی مربوط به کسب و کارتان چیست؟

تأثیر بر کارکنان و مشتریان شما:

۱- آیا غیبت کارمندان را در شرایط اضطراری پیش‌بینی کرده‌اید؟

آگهی تحدید حدود اختصاصی
در اجرای ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی ششدانگ یک قطعه مغرور از پلاک فرعی ۵۸ سنگ اصلی ۲۹ واقع در قره بهیاحمدرد بخش ۲۶ گیلان، بعنوان ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر یک باب انباری فاقد مجوز طی رای شماره ۱۵۱۵/۰۲۲۰۰/۳۱۸۰ مورخ ۱۳۹۸/۰۳/۱۱ بنام مرززا شادپور فرزند آقاده ده به مساحت ۵۲۰ مترمربع از کمیسیون ماده مذکور رای صادر و پلاک فرعی۹۴ مجری شده برای آن تعیین شده چون اصل ملک تحدید حدود نشده در اجرای تصمیم هیئت مذکور تعیین حدود پلاک اخیرالذکر ساعت ۹ صبح مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۱۳ در محل شروع و به عمل خواهد آمد و مراتب جهت اطلاع مالکین مشاع و مجاورین آگهی می شود چنانچه اعتراضی به حدود و حقوق از تقاضای ملک داشته باشند از تاریخ تعیین حدود لغایت ۳۰ روزاعتراضی خود را کتبا یا قید نشانی کامل به اداره ثبت اسناد و املاک مایل تسلیم و رسید اخذ نمایند . ضمنا طبق ماده۸۶ اصلاحی قانون ثبت اعتراض باید کتبی و مستقیما به اداره ثبت محل تسلیم و معترض باید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع فنی دادخواست به مرجع حدود قضایی تسلیم نماید و گواهی طرح دعوا را به این اداره اعلام نماید در غیر اینصورت متقاضی ثبت می تواند به دادگاه مراجعه و گواهی عدم تقدیم دادخواست دریافت و به این اداره تسلیم نماید و اداره بدون توجه به اعتراض و برابر مقررات عملیات ثبتی را ادامه خواهد داد. تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۷/۱۷
آرمان کاظمی – رئیس ثبت اسناد و املاک ماسال

آگهی فقدان سند مالکیت
سند مالکیت ششدانگ عرصه و اعیان مسکونی طلق به شماره ۴۴۴ فرعی از ۳۱ اصلی مغرور و مجری شده از پلاک ۲۹۴ فرعی قطعه دوم تفکیکی بخشی ۲۶ گیلان به مساحت ۲۹۹/۹۴ متر مربع با حدود مندرج در سند مالکیت ذیل ثبت ۱۵۵۹۵ صفحه ۳۰۱ دفتر ۱۲۵ فرعی به نام علی رحمانی صادر و تسلیم شده است . سپس برابر سند قطعی شماره ۱۵۹۲۸ مورخ ۱۳۹۲/۰۲/۲۳ دفتر ۱۲۶ مایل ششدانگ پلاک مذکور به گلی رحمانی و منافع مادام العمر به خورشید روستا منتقل شده است . سند مالکیت تجدیدی آن به شماره مسلسل جایی ۴۴۴۲۵ به نام خریدار مذکور صادر و تسلیم شده است . اثری از رهن و بازداشت در پرونده دیده نشد. سپس خاتم گلی رحمانی برابر درخواست شماره ۵۵۵۵/۰۲۲۰۰/۱۳۹۸ مورخ ۹۸/۷/۲ ضمن ارائه استثنایه شهود شماره ۵۵۵۵/۰۲۲۰۰/۱۳۹۸ مورخ ۹۸/۷/۲ که به تایید دفتر ۱۹۶ شاهر رسیدم رسیده است. اعلام نموده است که سند مالکیت خود را به جهت جابجایی مفقود نموده است و درخواست صدور سند مالکیت الگشتی نموده است . لذا مراتب به استناد تبصره ۱ ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت آگهی و اعلام میگردد هرکس مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت پلاک فوق نزد خود می باشد بایست ظرف مدت ده روز از انتشار آگهی به دفتر ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر طرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و با در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود برابر مقررات سند الگشتی صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۷/۱۷
آرمان کاظمی – رئیس ثبت اسناد و املاک ماسال

۲- آیا در صورت وقوع بیماری همه‌گیر، دستورالعمل‌هایی برای کاهش تماس چهره به چهره در محل کار و با مشتریان دارید؟

۳- آیا در شرایط بحرانی دسترسی به خدمات بهداشتی ارزیابی شده است؟ آیا این خدمات نیاز به بهبود دارد؟

۴- آیا کارکنان و مشتریان کلیدی را با نیازهای خاص شناسایی کرده‌اید؟ آیا نیازهای آنها به برنامه شما افزوده شده است؟

ایجاد سیاست‌هایی که در حین بحران اجرا می‌شود:

۱- آیا خط‌مشی‌های اضطراری برای جبران خدمت کارکنان را تعیین کرده‌اید؟

۲- آیا سیاست‌های انعطاف‌پذیری برای مکان‌ها و ساعات کاری تنظیم کرده‌اید؟

۳- آیا سیاست‌هایی را برای جلوگیری از گسترش آنفلوآنزا در محل کار ایجاد کرده‌اید؟

اختصاص منابع برای حفاظت از کارکنان و مشتریان:

۱- آیا لوازم اورژانسی به اندازه کافی در دسترس شما هست؟

۲- آیا نیاز به افزایش زیرساخت‌های ارتباطات و فناوری اطلاعات برای حمایت از کارکنان از راه دور و دسترسی از راه دور به مشتری دارید؟

۳- مشاوره روانشناسی و مشاوره پزشکی برای پاسخ اضطراری در دسترس خواهد بود؟

ارتباط با کارکنان:

۱- آیا پیش‌بینی و برنامه‌ریزی برای ترس و اضطراب کارکنان، شایعات و اطلاعات غلط وجود دارد؟

۲- آیا ارتباطات‌تان از لحاظ فرهنگی و زبانی مناسب است؟

آگهی مزایده خودرو مربوط به پرونده اجرایی کلاسه ۹۷۰۲۱۸۷ (اسناد ذمه)

به موجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۷۰۲۱۸۷ ششدانگ یک دستگاه خودرو سواری پراید SL۱۳۱ مدل ۱۳۹۰ رنگ سفید روغنی به شماره شاسی S1۴۱۲۲۹۰۰۵۵۳۴ و شماره موتور ۴۲۴۳۰۷۲ به شماره انتظامی ایران ۹۹ ۱۶۲ ن ۸۳ متعلق به آقای مهدی بیدی جهت وصول مهریه تعداد ۱۱۲ سکه بهار آزادی که به این اداره از اجرای ثبت سبوزار نیابت اعطا، گردیده که پس از تشکیل پرونده مذکور براساس درخواست بستانکار باسندنامۀ شماره ۱۳/۱۹/۹۷۱۴۳۲۱۲- ۹۷/۰۶/۱۰ پلیس راهور قاتب توقیف گردیده برابر قبض پارکینگ شماره ۴۳۰۰ خودروی مذکور توسط منطقه ۱۵ پلیس راهور توقیف فیزیکی گردیده و طبق نظر کارشناس رسمی دادگستری به وارده شماره ۱۱۰۰۳۱۹۹ مورخ ۹۸۰۲/۲۴ توصیف خودرو عبارتست: سواری پراید مدل ۱۳۹۰ رنگ سفید روغنی نوع سوخت بنزین تعداد محور ۲ ظرفیت جمعا ۵ نفر تعداد چرخ: ۴ تعداد سیلندر: ۴ وضعیت بدنه: از ناحیه پهلو سمت چپ آئینه چپ درب موتور گلگیر جلو راست آثار تصادف دارد و میزان سلامت لاستیک ها ۵۰٪ بوده است و توضیحات با موتور خاموش و مشاهده وضعیت ظاهری در پارکینگ ایران ارزیابی نموده قیمت کارشناسی پایه به مبلغ ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دویست و پنجاه میلیون ریال) ارزیابی گردیده و طبق اعلام بستانکار طی وارده شماره ۳۲/۱۶- ۹۸/۰۲/۲۴ فاقد بیمه می باشد و مزایده از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در روز شنبه مورخه ۹۸/۰۸/۲۵ در محل پارکینگ ایران کد ۴۶۹ به نشانی: خاوران مشیریه روبروی پارک پامچال مزایده از مبلغ دویست و پنجاه میلیون ریال (۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال) شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا یا ارائه چک تضمین شده بانک ملی فروخته می شود مزایده حضوری است و شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد کلیه هزینه های قانونی به عهده برنده مزایده است و نیم عشر و حق مزایده نقدا طبق مقررات وصول خواهد شد.

تاریخ انتشار آگهی مزایده:۹۸/۰۷/۱۷

۱۴۰۹/۴م آلف
رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی- احمدیان
شناسه آگهی ۶۱۳۹۴۵

سند مالکیت ششدانگ یک باب خانه تحت پلاک ۲۷۴۰ اصلی بخش ۳ قزوین ذیل ثبت ۱۹۱۸ صفحه ۲۰ دفتر ۱۸ به شماره جایی ۸۲۱۲۹۷ به نام آقای موسی دشتی صادر وتسلیم گردیده است. سپس تملعی مورد ثبت مع الواسطه برابر سند رسمی ۱۰۰۶۹۲ مورخ ۸۱/۷/۸ دفتر ۹ قزوین به آقای عین اله افشاری انتقال قطعی یافته و در ادامه ملک دو دانگ مشاع از ششدانگ را برابر سند رسمی ۱۲۲۰۳ مورخ ۹۲/۸/۱۶ دفتر ۶۸ قزوین به خاتم رقیه پندانی انتقال قطعی داده و بنامش سند مالکیت صادر وتسلیم گردیده است.سپس آقای عین اله افشاری ملک چهاردانگ مشاع از ششدانگ با ارائه دو برگ فرم شهادت شهودمدعی فقدان سند به علت سهل انگاری گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت الگشتی خود را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.
تاریخ انتشار:۹۸/۷/۱۷

حسن غلامحسینی – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه یک قزوین-
۱۴۰۹/۴م آلف

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت یکدانگ و نیم مشاع از ششدانگ یک قطعه باغ تحت پلاک ۷ فرعی از ۷۴ اصلی بخش ۳ سائین جنوبشرق قزوین ذیل ثبت ۲۷۲۳۸ صفحه ۹۴ دفتر ۱۱۶ به نام خاتم مولود باقیانیان به شماره جایی ۰۰۰۶۳۱ صادر وتسلیم گردیده است. سپس نامبرده برابر گواهی حضوررالت به شماره ۹۶۸ مورخ ۷۱/۹/۲۹ شمع چهار دانگه حقوقی شهرستان قزوین فوت نموده وراثت حین الفوتش عبارتند از منبزه: مریم شهرت هردو افکاری فرزندان متوفی می باشد که نامبردگان با ارائه دو برگ فرم شهادت شهودمدعی فقدان سند به علت سهل انگاری گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت الگشتی خود را نموده که مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوای از هر نحوه نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع او شده ویا مدعی وجود سند نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه با این اداره اعتراض خود را یا ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراضی به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت الگشتی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.
تاریخ انتشار:۹۸/۷/۱۷

حسن غلامحسینی – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه یک قزو-
بن-
۱۴۰۹/۴م آلف

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای علی کرم زاده دارای شناسنامه شماره ۳۷۸۲۲۴۷۱۵۹ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۸۰۰۹۲۲ این دادگاه درخوالت گواهی حصر وراثت نموده وچنین که شادروان محمد کرم زاده به شناسنامه ۳۵۰ در تاریخ ۹۸/۶/۲۰ را قلمنگاه دامنای خود بنبرد زند کی گفته ورته حین الفوت آن مرحوم منحصرا است به افراد مشروحه زیر ۱- گل گل لطفی به ش ش ۱۱ ت ۱۱ شماره ۳۷۸۲۲۴۷۱۵۹ ملی ۳۷۸۲۱۹۴۵۲۷ هسمر متوفی ۲- اسداله کرم زاده به ش ش ۶۴۶ ت ۳ ش ۲ ت ۱۰ شماره ملی ۳۷۸۰۶۴۴۸۶۰ پسر متوفی ۳- علی کرم زاده به ش ش ۵- مریم کرم زاده به ش ش ۵۹۴ ت ۳ ش ۱۰ شماره ملی ۳۷۸۲۲۴۷۱۵۹ دختر متوفی ۶- خرمان کرم زاده به ش ش ۳۵ ت ۱۳۸۸۳۲۳۰ شماره ملی ۳۷۷۰۱۳۲۹۱ دختر متوفی به غیر از نامبردگان وارث دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدمانی درخواست مزبور را در یک نوبت دارد تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سندمد ج م آلف ۱۳۱۰۶

آیا کاهش روزهای کاری موجب افزایش بهره‌وری شرکت‌ها می‌شود؟

افزایش بهره‌وری با کار کمتر

به قلم: ایوان ویدچا یا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت **noobpreneur.com**

ترجمه: علی آل‌علی

به لطف تکنولوژی مدرن محیط‌های کسب و کار در طول چند سال اخیر دچار تحولات عمده‌ای شده است. امروزه دیگر فرض بازگشت به چند دهه قبل و شیوه کسب و کار سنتی وجود ندارد. به همین خاطر برندها باید هرچه بیشتر خود را با شرایط تازه هماهنگ سازند. ورود نسل جدید به حوزه کسب و کار آفرینی به معنای تزریق ایده‌های تازه است. بنابراین حوزه کسب و کار هم از نظر ساختاری و هم محتوایی دستخوش تغییرات بنیادی شده است. نسل جوان تمایل بالایی به انجام کارهای مختلف به صورتی متفاوت از دیگران دارد. این امر در صورت هدایت درست از سوی برندها شکوفایی گسترده‌ای را پدید خواهد آورد. وقتی از شکوفایی و تغییر شیوه کسب و کار صحبت می‌کنیم، یکی از بخش‌های مهم تغییر الگوی ساعت‌های کاری است. امروزه برندهای بزرگ و پیشرو در زمینه استفاده از فناوری‌های جدید سرمایه‌گذاری زیادی بر روی الگوی مدیریت دفترهای کاری بدون اتکا بر شیوه زمان‌محور کرده‌اند. چنین شیوه‌ای ساعت‌های کار انعطاف‌پذیری در اختیار برندها قرار می‌دهد. به این ترتیب کارمندان فرصت بیشتری برای انتخاب نحوه فعالیت‌شان خواهند داشت.

یکی از بحث‌های گسترده در طول چند سال گذشته مربوط به ضرورت برنامه‌ریزی شرکت‌ها برای حذف الگوی سنتی پنج روز کاری در هفته بود. این طرح بر ضرورت وقت‌گردانی بیشتر کارمندان با خانواده و دوستان تاکید دارد. به این ترتیب کیفیت و عملکرد بهینه نیروی کار در گرو استراحت مناسبش است. امروزه بسیاری از افراد متعلق به نسل جدید کار پنج روز در هفته را ضروری تلقی نمی‌کنند. این امر تقاضای عمده‌ای در میان نسل جوان کارمندان برای کاهش روزهای کاری ایجاد کرده است.

بدون تردید از نقطه‌نظر کارمندان استفاده از یک روز تعطیلی بیشتر فوق‌العاده خواهد بود. نکته مهم شیوه مدیریت شرکت با یک روز کمتر است. آیا برندها امکان ادامه روند رو به رشد سریع‌شان در پی کاهش روزهای کاری را دارند؟ بسیاری از ایده‌ها در مرحله نظر جذاب به نظر می‌رسد، با این حال پس از اندک زمانی در وادی عمل ناامیدکننده ظاهر می‌شوند. به همین خاطر پیش از اجرای یک طرح باید به جنبه‌های مختلف آن فکر کرد. در غیر این صورت فعالیت ما همراه با ناکامی و پشیمانی خواهد بود.

مطالعه موردی اول: ۴ روز کار ارزش بیشتری از ۶ روز دارد

یکی از شرکت‌های فعال در نیوزیلند در سال ۲۰۱۸ به خوبی تاثیرگذاری شیوه کاهش روزهای کاری را ثابت کرد. این شرکت پس از تصمیم‌گیری مبنی بر کاهش روزهای کاری کارخانه از ۶ به ۴ روز با افزایش ۲۰ درصدی کیفیت کاری کارمندان مواجه شد. این امر هم در زمینه اقتصادی و هم کیفیت خدمات ملموس بود، بنابراین شرکت موردنظر با ساعت‌های کاری کمتر موفق به دستیابی به سود بیشتر شد.

پژوهش مورد بحث در این بخش از سوی دانشگاه آکلند برگزار شد. بر این اساس با توجه به کاهش روزهای کاری انگیزه کارمندان برای تلاش بیشتر افزایش یافته بود. به این ترتیب آنها بیشتر از حد مورد انتظار تلاش سخت و خستگی‌ناپذیر داشتند. این امر به افزایش سودآوری شرکت کمک قابل توجهی کرد. نکته مهم در اینجا تقویت انگیزه کارمندان از طریق کاربست شیوه‌های تاثیر گذار است.

یکی دیگر از نتایج پژوهش دانشگاه آکلند تاثیر کاهش روزهای کاری بر روی توان مدیریت زندگی شخصی و حرفه‌ای از سوی کارمندان بود. این امر اهمیت بسیار زیادی دارد، چراکه فعالیت کاری مناسب افراد در گرو تجربه زندگی شاد و لذت‌بخش است. امروزه یکی از مشکلات اصلی کشورهای در حال توسعه‌ای نظیر هند بی‌انگیزگی کارمندان در زمینه کار بیشتر است. به همین خاطر همه برندها باید به دنبال یافتن شیوه‌هایی برای تاثیرگذاری بیشتر بر روی کارمندان و ایجاد شرایط مناسب برای آنها باشند.

مطالعه موردی دوم: بازاریابی اقلانعی

بحث سلامت روانی در طول چند سال اخیر در محیط‌های کار به شدت افزایش یافته است. یک آژانس بازاریابی فعال در شهر گلاسکو در اقلامی قابل توجه تاثیر کاهش روزهای کاری به ۴ روز بر روی سلامت کارمندان را مورد ارزیابی قرار داده است. شیوه مطالعه این موسسه بر روی موفقیت تیم‌های بازاریابی اقلانعی در شرکت‌های مختلف بود. نخستین گام‌های کاهش روزهای کاری در گلاسکو مربوط به سال ۲۰۱۶ بود. درست در همان زمان نیز آژانس بازاریابی موردنظر اقدام به برگزاری پژوهش‌اش کرد. براساس نتایج پژوهش با کاهش روزهای کاری تعداد مرخصی‌های درمانی کارمندان به طور محسوسی کاهش یافت. همچنین بهره‌وری کارمندان نیز با رشد ۲۰ درصدی مواجه شد. نتیجه این امر به خوبی بر روی شرکت‌های متمایل به سوی روزهای کاری کمتر قابل مشاهده بود. به همین خاطر سایر شرکت‌ها نیز به سوی استفاده از این ترند متمایل شدند.

مطالعه موردی سوم: همکاری‌های اقتصادی در بعد سازمانی

براساس گزارش موسسه OECD در مورد میزان بهره‌وری کارمندان در پی کاهش ساعت‌های کار در زمینه همکاری‌های اقتصادی سازمانی تجربه چند شرکت مختلف مورد بررسی قرار گرفت. در کشور هلند با کاهش روزهای کاری میزان بهره‌وری اقتصادی در بعد سازمانی افزایش شدیدی یافت. این امر در مورد تجربه سایر کشورهای صنعتی نیز صادق است. به این ترتیب با اتکا بر ساعت‌های کاری کمتر امکان دستیابی به موفقیت در زمینه مدیریت نیروی کار و افزایش بهره‌وری وجود دارد. پژوهش موسسه OECD کشورهای حوزه اسکاندیناوی را با میانگین ۲۳ ساعت کار هفتگی بهترین کشور برای کارمندان تلقی می‌کند. نکته جالب اینکه میزان بهره‌وری شرکت‌های اقتصادی کلان در این منطقه رتبه نخست در اروپا را دارد. دلیل اصلی موفقیت کشورهای اسکاندیناوی در زمینه افزایش بهره‌وری شرکت‌های اقتصادی کلان‌شان برنامه‌ریزی برای کاهش سطح استرس و فشارهای وارده بر روی کارمندان عنوان شده است. به این ترتیب وضعیت کلی شرکت‌ها و کارمندان در پی استفاده از این تکنیک بهبود چشمگیری یافته است.

مطالعه موردی چهارم: اتحادیه تجارت بریتانیا

اتحادیه تجارت بریتانیا اخیرا طرح پژوهشی پیرامون اعضای خود اجرا کرده است. هدف اصلی از این طرح پژوهشی یافتن تاثیرگذارترین تغییرات برای ایجاد شرایط کار مناسب برای کارمندان بود. بدون تردید بهبود وضعیت کاری کارمندان در گرو نکات بسیار زیادی است، با این حال گزینه موردنظر اتحادیه تجارت بریتانیا کاهش روزهای کاری بود. نظرسنجی این اتحادیه از کارمندان بریتانیایی بیانگر خواست ۸۱درصد از آنها برای کاهش روزهای کاری است. به این ترتیب کاهش روزهای کاری بدل به نوعی ترند در میان کارمندان بریتانیایی نیز شده است. نکته مهم در اینجا ایجاد تمایز میان کاهش ساعت کاری و کاهش بهره‌وری کارمندان است. پیش‌فرض اصلی در اینجا بهبود کیفیت کار و انگیزه کارمندان در پی کاهش ساعت‌های کاری است.

بی‌تردید هر کسب و کار شرایط ویژه خود را دارد. بنابراین استفاده از نکات مورد بحث در این مقاله نیازمند شخصی‌سازی این اصول کلی برای کسب و کارمان است. در این صورت امکان کار کمتر و کسب سود بیشتر فراهم خواهد شد.

منبع: noobpreneur

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه | ۱۷ مهر ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۰۹ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



چگونه در برابر شرایط سخت مقاومت کنیم

راه حل را پیدا خواهید کرد.

۳. سختی‌هایی که مکمل شما هستند

شخصی داستان خود را برایم تعریف می‌کرد: «در محل کارم بسیار سخت‌کوش بودم و به تمام کارمندان احترام می‌گذاشتم. از مدیر آنجا خوشم نمی‌آمد، انگار بی‌دلیل بهانه‌جویی و از من انتقاد می‌کرد. نمی‌توانستم او را درک کنم. اصلا نمی‌دانستم که علت چیست. پس سعی کردم بیش از آنچه از من انتظار داشت کار کنم، اما همچنان همکارانم بیش‌تر از من ترفیع می‌گرفتند. با پدرم مشورت کردم، چون او همیشه مشاور من بود. او به من گفت که راه عاقلانه‌ای را در پیش نگرفتم. او عقیده داشت که من باید به دنبال راهی برای رشد کردن و کامل‌تر شدن باشم.» مشکلی که سر رها‌تان قرار گرفته کدام ویژگی شخصیتی شما را به چالش می‌کشد؟ صبر؟ ادراک؟ پشتکار؟ استقامت؟ اگر نقطه ضعف‌های خود را پیدا کرده‌اید و می‌دانید که در چه زمینه‌هایی ضعف دارید، باید خوشحال باشید. چون فرصت این را دارید که خود را کامل کنید. حال شما می‌دانید که چه وضعی دارید. پس تلاش می‌کنید که این ضعف را از بین ببرید. یاد می‌گیرید چطور خود را ارتقا دهید و نهایتا کامل‌تر و قدرتمندتر از گذشته خواهید بود.

چه چیزی باعث می‌شود از ضعف‌های‌تان آگاه شوید؟ دقیقاً همین سختی‌ها و موانعی که بر سر رها‌تان قرار می‌گیرد، شما را به چالش می‌کشد. چراکه هر بار شما ضعف‌های خود را می‌یابید و در حین پیدا کردن راه‌حل، ناخودآگاه ضعف‌تان را کنار می‌گذارید. هیچ آموزنده‌ای مؤثرتر و قدرتمندتر از تجربه نیست. تجربه همان اتفاقی است که زمانی از آن به عنوان «مشکل» یاد می‌کردید. در نهایت: هر زمان با مشکلی مواجه شدید، درک شما از شرایط قوی‌ترین سلاح شماست. از خودتان بپرسید چطور می‌توانید از شرایط موجود به نفع خود استفاده کنید؟ طوری که شرایط موجود باعث تکامل و ارتقای شخصیت شما شود. فراموش نکنید پشت هر سختی، فرصتی برای کامل‌تر شدن پنهان شده است. روی راه‌حل تمرکز کنید و این‌گونه کنترل زندگی‌تان را دوباره در دست بگیرید.
منبع: ucan

نادیده‌گرفتن قدرت درونی خویش سوق می‌دهد؛ قدرتی که از آن بی‌خبر است. این رفتار نه تنها روی خلق‌وخوی فرد تاثیر منفی می‌گذارد، بلکه روی رفتار اطرافیان او نیز مؤثر است. خصوصا اگر آن فرد نقش یک الگو را داشته باشد (برای مثال اگر نقش والد را داشته باشد و الگوی فرزنداناش باشد).

در واقع اینکه شما هنگام رویارویی با یک موقعیت دشوار احساس ناامیدی، سردرگمی و ناراحتی کنید کاملا طبیعی است. تمام آنچه که سعی داریم بر آن تأکید کنیم این است که این احساسات منفی را «پرورش» ندهید و آنها را «تقویت» نکنید.

ناراحت شوید اما مراقب باشید که ناراحتی شما چقدر طول می‌کشد. اجازه ندهید این احساسات آنقدر در درون‌تان رشد کند که کنترل زندگی شما را در دست بگیرد و نهایتاً شما را به سمت تسلیم‌شدن و پذیرش شرایط سوق دهد.

۲. آنقدر غصه مشکل‌تان را نخورید، روی حل کردن مشکل تمرکز کنید

این‌ قاعده خیلی ساده و راحت به نظر می‌رسد، اما حقیقتا چند نفر از ما در شرایط سخت از این قاعده پیروی می‌کنیم؟ اگر بخواهیم صادقانه این موضوع را بررسی کنیم اکثر افراد، بیش‌تر انرژی خود را صرف خود مشکل می‌کنند نه راه حل مشکل! چطور این مشکل پیش آمد؟ چه کسی باعث شد؟ چرا باید برای من اتفاق می‌افتاد؟و غیره. برای مثال افسردگی که در ارتش خدمت می‌کنند چنین شرایطی دارند و می‌توانند الگوی خوبی باشند. زمانی که مشکلی رخ دهد آنها باید تا آنجا که ممکن است سریع عمل کنند، تمرکز داشته باشند و تمام قدرت‌شان را برای رفع مشکل به کار گیرند.

زمانی‌که ترس و ناراحتی را کنار می‌گذارید و روی راه‌حل تمرکز می‌کنید، ذهن خود را از آشفتگی نجات می‌دهید. همه چیز را در ذهن‌تان مرتب می‌کنید و اینگونه احساس می‌کنید که کنترل شرایط را در دست دارید. پس وقتی سیستم عصبی شما در وضعیت سفید است، شما قدرت تجزیه و تحلیل اتفاقات پیرامون خود را دوباره در دست می‌گیرید، اطلاعات را کنار هم می‌گذارید و نهایتا

قطعا همه ما شرایط سخت و دشوار را تجربه کرده‌ایم. شرایطی که به خودی خود خوشایندمان نبوده و گاهی کاملا از کنترل ما خارج بوده است، بنابراین وقتی از پستی بلندی‌های زندگی و مشکلات آن صحبت می‌شود، تمامی ما آن را درک می‌کنیم، چراکه مشکلات از هر نوعی که باشد به قشر خاصی محدود نمی‌شود و همه انسان‌ها در مسیر زندگی به موانعی برخورد می‌کنند. در رویارویی با چنین موانعی افراد دو دسته می‌شوند: آنهایی که احساس عجز می‌کنند و ناامید می‌شوند و در مقابل آنهایی که احساس قدرت می‌کنند. نگاه افراد به رخدادهای زندگی متفاوت است. در واقع از هر اتفاقی می‌توان برداشت‌های متعددی کرد. فرض کنید دو نفر با طرز تفکر متفاوت، شرایط یکسانی را تجربه کنند و هر دو در یک موقعیت یکسان قرار بگیرند. اگر از آنها راجب شرایط‌شان سوال کنیم احتمالا دو جواب متفاوت خواهیم شنید. این به این علت نیست که یکی از آن دو دروغ می‌گوید، بلکه به این علت است که هر کدام درک متفاوتی از آن موقعیت داشتند.

این نشان می‌دهد که چقدر ادراک انسان می‌تواند مؤثر و تعیین‌کننده باشد. پس چرا از این مسأله به نفع خود استفاده نکنیم؟ به جای اینکه دائما به این فکر کنیم که چه ضررهایی دیده‌ایم و چه چیزهایی از دست داده‌ایم، می‌توانیم به این فکر کنیم که چه چیزهایی به دست آورده‌ایم. اینکه بخواهیم در شرایط منفی مثبت فکر کنیم ممکن است کاملا غیرممکن به نظر برسد، اما کافی است یکبار سعی کنید. چراکه تا وقتی اقدام نکنید هر کاری غیرممکن به نظر می‌رسد. برای اینکه ممکن بودن این مسأله را به‌تر درک کنید لازم است از سه قاعده زیر پیروی کنید:

۱. این شرایط سخت فرصتی برای رشد شماست بعضی افراد در مواجهه با موانع و مشکلات، آنها را می‌پذیرند. طرز فکرشان این است که من نمی‌توانم هیچ کاری برای حل مشکل ایجادشده انجام دهم، من قدرت مبارزه‌کردن ندارم، شرایط این‌گونه است و باید این را بپذیرم ...
این نوع طرز فکر مسلماً فرد را به سمت تسلیم‌شدن و